

أيقظ قواك الخفية
كيف تصبح
شخصية قوية
مؤثرة جذابة
سمات الشخصية القوية
فن التأثير الإيجابي
سر جاذبية الشخصية
السلوكيات الراقية
يوسف أبو الحجاج
AL WALID

أيقظ قواك الخفية (3)

كيف تصبح شخصية
قوية مؤثرة جذابة؟



اسم السلسلة: أيقظ قواك الخفية

اسم الكتاب: كيف تصبح شخصية قوية مؤثرة جذابة؟

اسم المؤلف: يوسف أبو الحجاج

المراجعة اللغوية والتدقيق: طه عبد الرؤوف سعد

رقم الإيداع بدار الكتب المصرية: ٢١٨٤٩/ ٢٠٠٧

الترقيم الدولي: I.S.B.N. 977-376-325-0

التنفيذ الفني: أحمد وليد ناصيف

الإشراف الفني: محمد وليد ناصيف

الإشراف العام: أ. أسعد بكرى كوسا

تطلب كافة منشوراتنا:

حلب: دار الكتاب العربي - الجميلية أمام مسرح نقابة الفنانين - ت: ٢٢٥٦٨٦٠

دمشق: مكتبة رياض العلبي - خلف البريد - ت: ٢٢٣٦٧٢٨

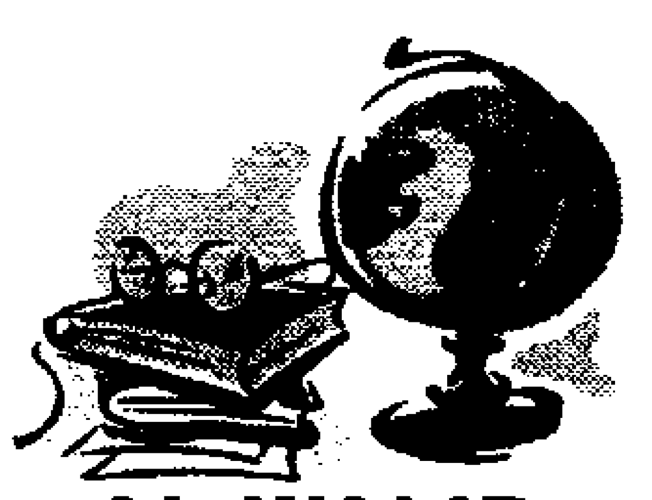
مكتبة النوري - أمام البريد ت: ٢٢١٠٣١٤

مكتبة عالم المعرفة - جسر فيكتوريا - ت: ٢٢٢٨٢٢٢

مكتبة الفتال- فرع أول - ت: ٢٤٥٦٧٨٦

فرع ثاني- ت: ٢٢٢٢٣٧٣

الطبعة الأولى
٢٠٠٨



AL WALID

سوريا - دمشق - الحجاز - شارع مسلم البارودي تلفاكس: ٢٢٣٥٤٠١ ص.ب ٣٤٨٢٥

مصر - القاهرة - ٥٢ شارع عبد الخالق ثروت - شقة ١١ تلفاكس: ٢٣٩١٦١٢٢ - ٢٣٩٣٣٦٧١

لبنان - تلفاكس: ٤٣٤١٨٦/ ٠٥ - تليفون: ٠٣/٦٥٢٢٤١ - ص.ب.٣٠٤٣ الشويفات

E-mail: darkitab2003@yahoo.com - daralkitab-nassif@hotmail.com

أيقظ قواك الخفية (3)

كيف تصبح شخصية قوية مؤثرة جذابة؟!

تأليف: يوسف أبو الحجاج



AL WALID
الوليد للدراسات والنشر والترجمة

تنويه

ليست الشخصية القوية هى التى يهابها الناس خوفا من الإيذاء أو الضرر ولكنها الشخصية القادرة على التأثير فى الآخرين وإقناعهم واكتساب احترامهم.

المؤلف

يوسف أبو الحجاج

بسم الله الرحمن الرحيم

تقديم

الحمد لله الذى هدانا لهذا وما كنا لنهتدى لولا أن هدانا الله.

وبعد...،

كل منا فى حاجة إلى اكتساب شخصية قوية مؤثرة جذابة والحقيقة أن هناك العديد والعديد من المؤلفات والإصدارات التى تحدثت عن اكتساب الشخصية القوية المؤثرة الجذابة ويمكن القول بأن ليست هناك مشكلة فى قلة الكتب والمؤلفات التى عالجت موضوع الشخصية القوية المؤثرة الجذابة بل يمكن القول بأنه خلال السنوات الخمس الأخيرة كانت هذه من أكثر الإصدارات وإن كانت سلسلة تطوير الشخصية التى قمنا بتأليفها كانت السباقة فى ذلك المجال ولكن يمكن القول أن المشكلة فى معظم الإصدارات التى تحدثت عن الشخصية القوية المؤثرة الجذابة أن أكثرها عن قصد طيب فى معظم الأحوال حاولت أن تصب القارئ فى قالب معين عن قوالب السلوك الإنسانى... وأن تفرض على القارئ نموذجا معينا بعينه من التصرفات متناسية أن لكل إنسان خصوصية وأنك عزيزى القارئ... عزيزتى القارئة شىء فريد فى هذه الدنيا ليس له نظير ومن ثم مايناسبك قد لايناسب الآخر وأن أى أسلوب فى الحياة يصطنعه الإنسان اصطناعاً لايعمر طويلاً لأنه شىء دخيل عليك ولاينبع من داخل نفسك....

وما أحاول أن أصل إليه معك عزيزى القارئ.. عزيزتى القارئة أن أضعك على الطريق وأتركك تسير بالطريقة التى تناسبك فى ذلك الطريق... إننى لاأعدك

بوصفة سحرية تكسبك الشخصية القوية المؤثرة الجذابة ولكن أضعك أمام حقائق (سيكولوجية) تنطبق عليك... وعلى غيرك ينطبق عليك بوصفك فردا وليس نسخة من شخص آخر... أضعك أمام الحقائق لترى من خلالها حقيقة ذاتك.. حقيقة نفسك وثق عزيزى القارئ.. عزيزتى القارئة أن هذا الإصدار لايدعى لنفسه القدرة على أن يكسبك الشخصية القوية المؤثرة الجذابة دون أن يكون لك شىء منها أصلاً... ولكن الحقيقة أن لدى كل منا شخصية قوية مؤثرة جذابة ولكن تتباين هذه القوة والجاذبية من حيث القوة والضعف لذا لنثق جميعاً فى أنفسنا وفى أننا جميعاً على درجة من قوة الشخصية القوة المؤثرة فى الآخرين والجاذبة لهم.

وأولى الخطوات فى طريق اكتساب المزيد من الشخصية القوية المؤثرة الجذابة أن تمحو عزيزى القارئ.. عزيزتى القارئة من أذهانكم الفكرة القائلة بأن أية مجموعة من القواعد والمبادئ يمكن أن تكسبك الشخصية الجذابة القوية لو طبقتها... إنها فقط تساعدك على ذلك... ولكن أنت الذى تفعل ذلك من داخلك وبداية الطريق نحو اكتساب شخصية قوية مؤثرة جذابة أن تبدأ بالتعرف الحقيقى على نفسك وفهمها حق الفهم فمن خلال هذه المعرفة فقط يتسنى لك أن تقف على العقبات العاطفية والذهنية التى تحول دون أن تكون صاحب شخصية قوية مؤثرة جذابة (وعليك الاستعانة بسلسلة اعرف نفسك واكتشف شخصية الآخرين) والتى من خلالها يمكنك اكتشاف نفسك.

لذلك سنبدأ فى هذا الإصدار أيضاً بتبصيرك بقدر نفسك وكيف تقومها بقيمتها الحقيقية... والحقيقة التى لاشك فيها هى أن الكثيرين ممن لاينقصهم الذكاء لايحسنون تقدير أنفسهم ويعانون من ضعف ثقتهم بذواتهم ومن ثم لايستطيعون أكتساب تلك الشخصية القوية الجذابة إطلاقاً....

ومن خلال هذا الإصدار نأخذك عزيزى القارئ .. عزيزتى القارئة فى عالم (الخاصة) المميزين أولئك الذين استطاعوا أن يكتسبوا شخصية قوية مؤثرة جذابة والطريق الصحيح إلى اكتساب هذه الشخصية على أمل قريب بأن تكون عزيزى القارئ.. عزيزتى القارئة من هؤلاء الصفوة الذين يستطيعون أن يتسلقوا سلم النجاح بتفوق واقتدار.

والله الموفق والمستعان

المؤلف

يوسف أبو الحجاج

مدينة الشروق / القاهرة / مايو ٢٠٠٧

لماذا هذا الإصدار؟

على الرغم من التقدم الهائل جداً فى مختلف العلوم وما صارت إليه المعرفة من تنوع وتباين وسيادة البرمجيات والنت ونحن نعيش عصر القطب الواحد خلال الألفية الثالثة من هذا الزمان الا أننا أصبحنا فى أشد الحاجة إلى العلوم الإنسانية بعد أن اختلط الحابل بالنابل فى هذا المجال لقد أصبح الاحتلال تحريراً.. وأصبحت المقاومة إرهابا ... وسادت قيم المصلحة والمنفعة على سائر القيم الإنسانية فى كثير من المجتمعات .. لذا وكى نواجه ذلك .. لابد أولا من أن نواجه أنفسنا ونصلح من شأنها قبل أن نحاول إصلاح أوضاع من حولنا ...

ومن أكثر القيم التى نحتاج إليها قيمة(الحب)واكتساب الاحترام لذا يمكن أن نقول صراحة بأنه ثمة لون من ألوان المعرفة الإنسانية نحن جميعاً فى أشد الحاجة إليها وهذا اللون من ألوان المعرفة لم يحظ من أكثر الناس بمثل الاهتمام والعناية اللذين تحظى بهما سائر ألوان المعرفة الأخرى فى حين أن أهمها جميعاً ذلك هو فن اكتساب الشخصية الجذابة القوية لعل البعض يتساءل لماذا يحظى اكتساب الشخصية القوية الجذابة بمثل هذا الاهتمام المتزايد من جانب علماء النفس والاجتماع فى هذه الأيام بالذات ؟ والإجابة فى غاية البساطة ومقنعة للغاية ويمكن بتلخيصها فى كلمات بسيطة موجزة مؤداها أن الشخصية القوية الجذابة هى تلك القادرة على اجتذاب الأخرين واكتساب حبهم واحترامهم وتقديرهم وإقناعهم وترغيبهم فى تحقيق ما نريد... والحقيقة ما أحوجنا جميعا إلى الحب والاحترام والتماسك وهذه القيم الإنسانية الرفيعة هى التى تجعلنا نعود إلى الأصول... إلى الجذور ... إلى قيمنا الإسلامية والشرقية الأصيلة والتى جعلت منا فيما سبق أمة عظيمة كان لها الريادة والسيادة على

العالم أجمع ولاتزال آثار حضارتنا الإسلامية فى بلاد الأندلس منارة ولاتزال مؤلفات ابن رشد مرجعا من مراجع جامعات أوروبا....

وإلى عالم اكتساب الشخصية القوية الجذابة تدور سطور هذا الإصدار نظرا لأهمية الشخصية القوية الجذابة فى زمن لايعترف إلا بالقوة.

وما أحوجنا فى الحقيقة إلى القوة الحقيقية لا القوة الغاشمة... القوة الحقيقية هى قوة التمسك بالحق والقدرة على انتزاع هذا الحق وذلك لا يمكن أن يتأتى إطلاقاً إلا إذا كان الإنسان يتمتع حقا بشخصية قوية مؤثرة جذابة.

الشخصية القوية

الشخصية القوية هي تلك الشخصية القادرة على اجتذاب الآخرين واكتساب حبهم واحترامهم وترغيبهم فيما تريد تحقيقه.

فى هذا الفصل نعرض للطريق الصحيح نحو اكتساب الشخصية القوية.

الفصل الأول

ما هى الشخصية القوية؟

قد يبدو للبعض أن وجود الشخصية القوية المؤثرة الجذابة شىء نادر الوجود فى عصر (القوة) بعيداً عن الجاذبية والاحترام فالقوة موجودة ليس على مستوى الشخصية الإنسانية بل على مستوى الانفراد بسيادة العالم بعد أحداث ١١سبتمبر واحتلال أمريكا للعراق وفرض سيادة الأمر الواقع على العديد من دول العالم... وكذلك حال الأفراد لا يختلف كثيراً عن تلك الحالة التى تتعايش فيها... فالقوة موجودة... ولكنها القوة الغاشمة التى تكيل الأمور بمكيالين. ولا تتمتع بالجاذبية بل على العكس الكل ينفر منها وأصبح الكثيرون يستخدمون لفظ (الشخصية القوية) على هؤلاء الذين تتسم تعاملاتهم بالقوة والقسوة والعنف وأصبحت هذه السمة وهذا اللفظ يطلق لوصف الشخصيات العنيفة والمتسلطة وما أكثرها فى هذا الزمان.

وعلى المستوى الإنسانى المتعارف عند معظم البسطاء هناك عدة تعريفات للشخصية القوية يمكن إيجازها فى النقاط الآتية:

أولا: هناك من يعرفون الشخصية القوية بأنها تلك الشخصية التى تسيطر على الآخرين فالزوج فى هذه الحالة يكون صاحب شخصية قوية إذا استطاع أن يتحكم فى زوجته ويخضعها بالكامل لمشيئته أو العكس صحيح بالنسبة للزوجة تكون صاحبة شخصية قوية إذا استطاعت أن تسيطر على زوجها وتخضعه لمشيئتها ورغباتها... وكذلك حال الاب يكون صاحب شخصية قوية إذا استطاع أن يكون قادراً على إخضاع أبنائه وبناته لما رسمه لهم من خطط سلوكية ولما يحدده لهم من طرق عليهم اتباعها.. والسيطرة التامه دليل على القوة الكاملة وهذا التعريف للشخصية القوية أراه غير صحيح وغير دقيق على الإطلاق لأن الشخصية المسيطرة تتسم غالباً بالعدوانية وحب التملك والتحكم والسيطرة وفى أغلب

الأحوال تكون شخصية تتشوق إلى إثبات وجودها على حساب الآخرين والشخصية القوية عزيزى القارئ... عزيزتى القارئة تستمد قوتها من كيانها الذاتى وليس من كيانات الآخرين... ويمكن القول أن قوة شخصية الإنسان المسيطر هى قوة ولكنها قوة شخصية سلبية وليست بقوة شخصية إيجابية على الإطلاق .

ثانيـا : هناك من يؤكدون على أن الشخصية القوية هى شخصية الإنسان الحقانى... بمعنى الذى يعرف حقوقه ولا يفرط فيها أبداً بل يقاتل من أجل الحصول على حقوقه وهو فى الوقت نفسه حقانى يؤدى واجباته يأخذ ماله ويسدد ما عليه وأصحاب هذا الرأى يدللون على صحته بأمثلة واضحة ومعروفة فى مجتمعنا العربى الشرقى المسلم فعلى سبيل المثال المدرس صاحب الشخصية القوية هو الذى يؤدى واجباته فى التدريس بأمانة ويعاقب بشدة المقصرين من الطلاب والتلاميذ ويأخذ احترامهم من قوة شخصيتة والتاجر صاحب الشخصية القوية هو الذى يتمسك بالسعر المحدد ويقدم السلعة الجيدة فلا مجال لديه للمساومة على الإطلاق والحقيقة أننى لا أميل لهذا الاتجاه فى تفسير قوة الشخصية لأن الإنسان العادى لابد أن يكون عادلاً يعرف ما له وما عليه ولكن الانسان صاحب الشخصية القوية المؤثرة الجذابة يكون لديه سمات ومؤهلات تميزه عن الإنسان العادى وهذه السمات والمميزات هى التى جعلت منه إنسانا صاحب شخصية قوية مؤثرة وجذابة ولعل العدالة والحقانية إحدى هذه السمات ولكنها ليست كل هذه السمات... والواقع أن هناك عده تعريفات لاحصر لها للشخصية القوية ولكن معظم هذه التعريفات تلقى الضوء على أحد الجوانب التى تجعل الشخصية قوية وتترك باقى المؤثرات.

ثالثـا : الشخصيات القيادية هى صاحبة شخصية قوية مؤثرة جذأية ونحن نميل إلى هذا التعريف للشخصية القوية المؤثرة الجذابة بأنها تلك الشخصية القيادية التى تتسم دائماً وأبداً باحترام جميع المتعاملين معها فهى ليست شخصية سلطوية على الإطلاق وتتميز باحترامها للقيم الأخلاقية فسمات هذه الشخصيةمن مميزاتها بأنها شديدة التعلق بالمبادئ والقيم، ونزيهة شريفة تتطبق أقوالها مع

أفعالها... وهى شخصية قادرة على الاحتفاظ بذكرياتها السيئة أوالجميلة لمدة طويلة وتظل هذه الذكريات محفورة فى الذاكرة كما لو كانت منقوشة على الرخام وصاحب الشخصية القوية المؤثرة الجذابة نراه دائماً مخلصا لأصدقائه لايستطيع التخلى عنهم أبدا، عواطفه لاتتغير ولاتتبدل ولابد أن نتوقع أن يكون صاحب هذه الشخصية يوما ما ... ذا سلطة مهمة ...وإنسانا ناجحا فى حياته.

الخلاصة :

الشخصية القوية المؤثرة الجذابة تكون دائماً شخصية قادرة على توظيف أقصى حد من قدراتها الداخلية لصالحها ولصالح الآخرين أيضاً وهى شخصية طموحة أيضاً رغم واقعيتها تقوم برسم الأمنيات والأحلام الممكن تحقيقها والواقعية والطموح لدى أصحاب الشخصية القوية المؤثرة الجذابة تجعلهم ينجحون فى تحقيق رغباتهم عن طريق التخطيط السليم وعلى المدى الطويل والإنفعال لدى أصحاب وصاحبات الشخصية القوية المؤثرة الجذابة انفعال إيجابى لايجعلهم يندفعون لفعل سيئ ولكن يجعلهم يندفعون للتفكير للوصول إلى الحل الصحيح للمشكلة التى قد تواجههم ويتسم معظم أصحاب وصاحبات الشخصية القوية المؤثرة الجذابة بالطبع الحاد ويعتبرون الحياة معركة يجب خوضها وربحها والانتصار فيها وما يدفعهم لذلك هو طموحهم الشديد الذى يقودهم إلى تحقيق رغباتهم بمؤازرة الحيوية والقوة الذاتية التى لديهم وهى لدى كل منا ولكن هؤلاء أصحاب وصاحبات الشخصية القوية المؤثرة الجذابة نجحوا فى إيقاظ هذه القوى الخفية والتى ادعوكم جميعا لإيقاظها ومن أجل ذلك قمت بتسمية هذه السلسلة "أيقظ قواك الخفية".

وعلاقات أصحاب وصاحبات الشخصية القوية المؤثرة الجذابة مع الآخرين علاقة طبيعية، طيبة، حنونة، كريمة، والعلاقات العائلية ممتازة فى معظم الأحوال وقائمة على حب الأسرة والاهتمام بها.. فهم يعشقون الاستقرار بصفة عامة.. الاستقرار على المحيط العائلى وعلى محيط العمل ويشتهرون بكفاءتهم فى كل

مايقومون به وبضمير مهنى رائع يؤهلهم لشغل المناصب والمسئوليات المالية وأغلبهم يقبل على ممارسة المهن الحرة ولايقبلون الأعمال الروتينية أو الوظائف العادية وهم يهتمون كثيرا بنجاحهم على الصعيد الاجتماعى ويحبون السلطة والقيادة وليس التسلط على الإطلاق وهو ما أود أن أذكره مراراً وتكراراً.

وعلى ضوء ذلك يمكن القول بأن الشخصية القوية المؤثرة الجذابة هى تلك التى تستطيع إدراك الواقع فى ضوء الماضى بحيث تتطلع إلى الإفادة من خبرات الماضى والحاضر فى التخطيط للتصرفات التى ستتخد فى المستقبل وهى أيضاً شخصية حيادية تتمتع بالحكم على الأشياء كما هى فى الواقع لاكما يحلو لها وهى شخصية تقوم على اتخاذ تصرفاتها وتنفيذ قراراتها بوعى دون غفلة عن العناصر التى يمكن أن تستجد بالموقف فإذا جدت عناصر تستلزم تغييرالتخطيط التى سبق وضعها فان الشخصية القوية المؤثرة الجذابة لاتغمض عينها عن الجديد فى الموقف بل تأخذ فى تعديل ما سبق التخطيط لتنفيذه وذلك بسرعة واتساق واتزان وهى شخصية تستطيع أن تبرهن بجدارة على صحة موقفها الذى اتخذته واضعة فى اعتبارها عقلية من تتعامل معهم واتجاهاتهم العامة ويكمن سر الشخصية القوية المؤثرة الجذابة فى الإرادة القوية والعزيمة الصلبة.

وثق عزيزى القارئ .. عزيزتى القارئة أن الاستمتاع بشخصية قوية مؤثرة جذابة هو المفتاح السحرى لاثبات ذواتنا وإيصال ارائنا وتحقيق أهدافنا .. فهيا أيقظوا قواكم الخفية للاستمتاع بشخصية قوية مؤثرة جذابة.

السمات العامة للشخصية القوية

يمكن إيجاز السمات العامة للشخصية القوية فى النقاط الآتية:

السمات العقلية للشخصية القوية :-

يتسم أصحاب وصاحبات الشخصيات القوية المؤثرة الجذابة بمجموعة من السمات العقلية التى تميزهم دون غيرهم ومعظم هذه السمات مكتسبة وليست موروثة بمعنى أنه يمكنك أنت وأنا والآخرون اكتسابها والاستمتاع بمزاياها... كل ما هو مطلوب أن نوقظ قوانا الخفية فى هذه الناحية ... بفضل الإرادة القوية والعزيمة التى لا تلين.

ويمكن إيجاز هذه السمات فى النقاط التالية:-

أولاً: الثقة بالنفس :-

الثقة بالنفس تعنى إحساس الإنسان بقيمة نفسه بين من حوله فتترجم هذه الثقة كل حركة من حركاته وعندها يتصرف الإنسان بشكل طبيعى دون قلق أو رهبة فتصرفاته هو الذى يتحكم فيها وليس غيره وهى نابعة من ذاته لاشأن لها بالأشخاص المحيطة به.

والثقة تعنى إحكام الأمر وإتقانه وتقويتة حتى تسكن النفس فيأمنها ويعتمد عليها والوثاق هو الرباط ويقال إن القلب قد ارتبط بمن وثق به فصار فى وثاق محبته ومعاملته والثقة بالنفس هى طريقة النجاح فى الحياة وهى مكتسبة من البيئة التى تحيط بنا والتى نشأنا بها ولايمكن ان تولد مع أى إنسان كان وترتكز الثقة بالنفس على ثلاث ركائز أساسية هى :

أ- معرفة الإنسان بنفسه معرفة حقيقية من جميع جوانبها بأن يعرف نقاط القوة ونقاط الضعف.

ب- علمه بحاجته إلى تطوير نفسه وتنمية قدراته البدنية والعقلية والاجتماعية فيسعى إلى إكمال شخصيتة وتوازنها.

جـ- الأناة والروية واستقصاء جوانب كل أمر يريد فعله والأقدام عليه مع الحرص على الاستفادة من خبرات وتجارب العقلاء بقدر الإمكان.

وهذه الجوانب يستطيع كل منا القيام بها فلا شىء فيها يحتاج إلى مهارات أو قدرات خاصة على الإطلاق وتتنوع الثقة بالنفس إلى نوعين رئيسيين هما :

ا- الثقة القوية :

وهى ثقة تستند إلى مبررات قوية وهى تفيد صاحبها وترفعه عاليا ولذا نجد الإنسان الواثق من نفسه يواجه الحياة والمواقف بغير رهبة ويتقبل الخسارة بشجاعة لأنه مصمم على المكسب مرة أخرى وغالبا عندما يخطئ الإنسان الواثق من نفسه فإنه يعترف بالخطأ ويتعلم منه.

ب- الثقة المحددة :

وهى ثقة تكون متعلقه بمواقف معينة ولاتظهر هذه الثقة فى مواقف أخرى... وللثقة بالنفس أهمية كبرى للإنسان فى حياته من الناحية النفسية وفى الاعتدال والتوازن الشخصى إذ بفقدانها يحدث للشخصية الاضطراب والقلق والشعور بالنقص... وغيرها من المتاعب التى تؤثر على تكوين الشخصية.

والثقة بالنفس مهمة أيضاً لاكتساب الخبرات وتطوير المهارات فالواثق من نفسه يطور ويجدد ولايخاف من النقد وعنده الشجاعة بأن يقول.. لا أعرف.. حتى يعرف ويتعلم والحقيقة إن كلا منا فى حاجة لاكتساب الثقة بالنفس ليس فقط ليصبح صاحب شخصية قوية مؤثرة جذابة ولكن لأن الثقة بالنفس ضرورة من ضروريات النجاح فى الحياة.

ويمكن إيجاز أهم الفروق مابين الغرور والثقة بالنفس فى النقاط التالية:

ا - الواثق فى نفسه إنسان متواضع بينما المغرور متكبر.

ب - الواثق فى نفسه إنسان يعيش بشخصية هادئة ومتزنة بينما المغرور فرد مضطرب فى أغلب المواقف.

جـ - الواثق فى نفسه إنسان متماسك وواضح والمغرور يكون فى أغلب مواقفه غير واضح بل ومتناقض.

د - الإنسان الواثق فى نفسه يعترف بالفضل لأهله بينما المغرور فى المواقف يتنكر للأخرين وينسب كل نجاح للأخرين بأنه كان أحد أسبابه.

هـ - الإنسان الواثق فى نفسه مرتب ويتأمل فى تصرفاته وأفعاله وأقواله بينما الإنسان المغرور يكون عجولاً متسرعاً فى معظم المواقف والأحوال.

ثانياً : وضوح المفاهيم وصفاء الذهن.

يتسم أصحاب وصاحبات الشخصية القوية الجذابة بوضوح المفاهيم العقلية المعتملة فى ذهن تلك الشخصية ونعنى بالوضوح قدرة الإنسان على تبين جوانب الفكرة أو المفهوم والوقوف على مقوماته وعلاقاته بغيره من مفاهيم أو أفكار أخرى بل الوقوف على الحدود والفواصل التى تقوم بين الأفكار بعضها ببعض لأن عدم وضوح الأفكار والعجز عن تبين مقوماته وحدودها من جهة والخلط بين الأفكار بعضها ببعض من جهه أخرى يعمل على قتامة الفكر وغموضه والتباسة وهو ما يؤثر على الشخصية بالسالب لأنه يؤدى إلى التخبط الفكرى كما إنه يؤثر فى المرآة العقلية أى لغة الكلام أو الكتابة أوالتعبير بشتى صورة وهى أشياء تشكل جانبا هاما فى الشخصية.

الشخصية القوية تكون شخصية لبقة جذابة قادرة على الإبانة والتعبير الجيد كما أنها تتسم بخصوبة المفاهيم وتباينها وتعدد جوانبها والواقع الذى لا جدال فيه هو أن خصوبة المفاهيم تكسب الشخصية قدرة على معالجة الموضوعات التى تُعرض لها بمستوى عال من الكفاءة والجدارة والخصوبة تتعلق بالمفاهيم المتعلقة بالموضوعات التى يعرض لها الإنسان وجاذبية خاصة تتعلق بجمع الموضوعات التى يعرض لها الإنسان صاحب الشخصية القوية المؤثرة الجذابة.

ثالثا : الشجاعة

الشجاعة إحدى السمات المميزة التى يتسم بها أصحاب وصاحبات الشخصية القوية المؤثرة الجذابة وهى من الأسلحة الإنسانية التى يمكن أن يتسلح بها الإنسان للتأثير الإيجابى فى الغير.. والشجاعة تشمل كل جوانب الشجاعة التى يمكن أن يتصورها الإنسان، الشجاعة فى الفكر والتفكير الإيجابى، والشجاعة فى القول .. وقول الحق والشجاعة فى الفعل ...إلخ.

وبالنسبة للشجاعة فى الفكر والتفكير الإيجابى يكون الإنسان قادراً على أن يجهر بأفكارة الإيجابية ولا يخشى منتقديه بل ويحاول إقناع الآخرين بها وأن يتمسك بأقوالة مادامت صادقة وصريحة وتنطق بالحق والعدل ...

وهذه الشجاعة تجعل الإنسان طاقة مؤثرة ومتفجرة قادرة على أن تستميل الآخرين وتسترضيهم بكافة الوسائل ويكون ذلك سهلاً وليس بالأمر الصعب أو البعيد المنال مادام منطق الشجاعة متسلحا بقوة المنطق وصلابة العود وترتيب الأفكار والحجج بحيث يكون الإنسان الشجاع قادراً على أن يبرهن على صحة تصرفاته وسلوكياته ويكون قادراً على الرد الحاسم والمقنع على ما قد يوجه إليه من انتقادات حتى لو كانت هذه الانتقادات غير بناءة وصادرة من مغرضين أو حاقدين عليه.

وهذا المنطق الذى أدعوك لانتهاجه كسلوك لايعنى على الإطلاق بأن يكون الإنسان القوى الشجاع المؤثر مجرد شخصية حازمة فقط بل وقادرة على أن تقدم البراهين والحجج والأدلة على صحة ما قام به تصرفات وسلوكيات وما ركنت إليه الشخصية القوية من أفكار وآراء صائبة.

ولا تقتصر الشجاعة فى الفكر والقول والفعل على مجرد تبرير ما يذهب إليه الإنسان صاحب الشخصية القوية المؤثرة الجذابة بل يدأب أيضا على الوقوف على الظروف التى تستجد أولاً بأول، والقيام بكل شجاعة بتعديل ما قد يكون قد التبس عنده من مفاهيم مما يستجد من اتجاهات حديثة.

فالإنسان الشجاع صاحب الشخصية المؤثرة يؤمن دائماً بالتطور والواقع ويستمد اقتناعه من ذلك الواقع ... فهى شخصية واقعية من الطراز الأول ومن ثم إيمانها لايكون إيماناً بأشياء خاليه من الرصيد الواقعى للأحداث بل هو مباشر ومحدود بحدود الزمان والمكان. ومادام الواقع يتغير بتغير الزمان والمكان لذا فإن الشخصية المؤثرة الشجاعة تعطى مكانا للتغيير فى نظرتها إلى الحياة من حولها ولا يعنى هذا إن تلك الشخصية تحبس نفسها فى حدود الجزيئات الكثيرة التى تقع عليها إنما الواقع يؤكد أن الفكر المجرد لديها ليس فكراً معلقا فى فراغ وإنما هو منبثق من الواقع المحسوس الذى مر فى خبرتها الواقعية لهذا كان تأثيرها على الآخرين أوقع وأشد من تأثير كثير من الشخصيات الأخرى.

وإرتباط الشخصية المؤثرة الشجاعة بالواقع يجعلها أقدرما تكون على الاستفادة بخبرات الماضى سواء مرت تلك الخبرات عليها مباشرة أم مرت على غيرها والتقطت هى التجربة بنتائجها، وقد تكون الخبرات والتجارب السابقة هذه مشمولة بالنجاح كما قد تكون مشمولة بالفشل ولكن العبرة تكون بالاستفادة من نتائج تلك التجارب.

والشخصية القوية المؤثرة الجذابة الشجاعة يكون أصحابها دائما هم أقدر الناس على الاستفادة من الفشل بقدر استفادتهم من النجاح لأن الفشل دائما

لايضعف من عزمهم نظراً لشجاعتهم كما أن النجاح أيضاً لاينشر الغرور فى نفوسهم ويعزف بهم عن مواصلة كفاحهم فى الحياة.

وهذا هو السر الحقيقى فى أن تأثيرهم على الآخرين يكون قوياً بقدر قوة تجاربهم واحتمالهم لصعوبات الحياة وقدرتهم على مواجهتها.

والشجاعة سمة إنسانية لاغنى عنها لنجاح الانسان فى حياته بصفة عامة وحياته الشخصية بصفه خاصة وقد نرى ذلك بشكل واضح حين يقع الإنسان فى الحب على سبيل المثال فاذا ما تاكد من مشاعره وعواطفه ومدى صدقها عليه ان يكون شجاعاً ويصارح الطرف الآخر وإلا تحول إلى شهيد الغرام وصار حبه هذا مجرد حب من طرف واحد... وهذا النوع من الحب لا يعيش طويلاً وفى الحياة بصفة عامة إذا واجه الإنسان موقفا ما لابد أن يكون شجاعاً ويواجه هذا الموقف أينما كان ولا يدفن رأسه فى الرمال مثل النعام...

والآن عزيزى القارئ... عزيزتى القارئة... هل أنت شجاع فعلاً

التفاصيل فى سطور الصفحات التالية:

هل أنت شجاع ؟

الشجاعة صفة حميدة خاصة تلك النابعة من العقل، أى أنها تكون بعيدة عن الاندفاع والتهور والذى قد يدفع بصاحبه إلى نتائج لاتحمد عقباها، وهى أيضاً صفة حميدة لأنها ضد الجبن الذى لا نرجوه ولانقبله، والشجاع فقط مطلوب منه كلمة حق عندما تكون ضرورية، ومطلوب منه ايضاً مواقف جادة لا تلحق به الخزى، فالصدق شجاعة، والحب شجاعة، والتعاون شجاعة والفنون الراقية شجاعة، والنظريات الحديثة شجاعة، والتطوير شجاعه، ابحثوا عن كل الفضائل الحميدة لتجدوا أنها مستحيلة بدون كلمة أساسية اسمها "شجاعة" ودعنى اكرر السؤال وأقول:

فهل أنت شجاع ؟

معاً نجيب على أسئلة الاختبار التالى لنتعرف على إجابة السؤال السابق، عليك فقط اختيار الإجابة التى ترى أنها تنطبق وطبيعة شخصيتك وطبيعة تصرفاتك.

السؤال الأول :

- خلال وجودك على أحد الشواطئ شاهدت طفلاً يغرق ولكنك لاتعرف العوم فماذا سيكون تصرفك..فهل؟!

أ - تصرخ بأعلى صوتك طلباً لاستغاثة أحد الأشخاص الذين يجيدون العوم أو تحاول القاء حبل له أو شىء آخر قد يساعده على النجاة بمعنى أن تقوم بأى عمل إيجابى من شأنه أن يساعد على إنقاذة.

ب - تنظر إليه بأسى وتضرب كفا بكف وتأمل فى أن يجد وسيلة للنجاة بمعنى أنك لا تقوم بأى تصرف إيجابى لأنك لاتريد الوقوع فى المشاكل.

جـ - تلقى بنفسك فى الماء فوراً ولا تفكر حتى فى خلع ملابسك وتنسى أنك لاتعرف العوم وتحاول الوصول للطفل بأى طريقة بمعنى أنك شجاع جداً بل ولاتبالى بنتائج شجاعتك.

السؤال الثانى :

- فى ساعة متأخرة من الليل وخلال مرورك بأحد الشوارع الجانبية لمحت ثلاثة لصوص يتسلقون إحدى البنايات لسرقه أسرة أحد أصدقائك .. كيف تتصرف؟

أ - لاداعى لإضاعة الوقت تتوجه بأقصى سرعة إلى أقرب مركز شرطة أو إلى أقرب تليفون وتستدعى رجال الشرطة وتظل ترقب الموقف حتى يصلوا لموقع الحادث وهو ما يعنى أن تتصرف تصرفا يؤدى إلى منع وقوع السرقة.

ب - تنظر من بعيد وتأمل فى أن يستسقظ أهل البنايه ليكشفوا أمر اللصوص بأنفسهم، فأنت لا تقدر على مواجهتهم وهو ما يعنى أنك تفضل دائماً أن تبتعد عن المشاكل وخاصة تلك التى لا تستطيع مواجهتها.

جـ - لإنقاذ ما يمكن لإنقاذه تتسلق وراء هؤلاء اللصوص وتطاردهم للإمساك بهم حتى ولو كان فى ذلك مخاطرة كبيرة على حياتك.

السؤال الثالث :

- أى من هذه الجمل هى من منهاج حياتك ؟

أ - الساكت عن الحق شيطان أخرس.

ب - دع الخلق للخالق.

جـ - خير جهاد كلمة حق عند سلطان جائر.

السؤال الرابع:

- أى من المأثورات الآتية تؤمن بها فى حياتك؟

أ - قل لن يصيبنا إلاما كتب الله لنا.

ب - لاتلقوا بايديكم إلى التهلكة.

جـ - أعطنى عمراً وارمنى فى البحر.

السؤال الخامس:

-خلال وقوفك فى الصف لدفع فاتوره التليفون فوجئت برجل يندفع من أقصى الصف ويهجم على الكمبيوتر ليدفع فاتورته وينصرف مبكراً ... هل ؟

أ - تنادى مسئول الأمن وتطلب منه أن يعيد هذا الشخص إلى مكانه حتى يبقى النظام على حاله.

ب - هو فى النهاية مجرد فرد فليدفع وينصرف ولاداعى للتدخل.

جـ - النظام هو النظام ... تطلب منه العودة إلى مكانه حتى ولو اقتضى الأمر تهديده باللجوء للقوة.

السؤال السادس:

- فى رأيك أفضل طريقة لحل المنازعات الدولية هى :

أ - التفاوض واتباع سياسة النفس الطويل.

ب - رحم الله امرَءا عرف قدر نفسه.

جـ - ما أُخذ بالقوة لايسترد إلا بالقوة.

السؤال السابع:

- الرياضة التى لاتتردد فى ممارستها أو حتى مشاهدتها هى.

أ - الجولف.

ب - تنس الطاولة.

جـ - تسلق الجبال.

السؤال الثامن:

- بشكل مفاجئ وعلى غير وجه حق وبخك رئيسك فى العمل أمام زملائك بشكل مبالغ فيه هل ؟

أ - تشعر بالغضب وتنتظر إلى أن يهدأ وتبدأ فى شرح وجهة نظرك واسترداد كرامتك المفقودة.

ب - تلتزم الصمت للسلامة والسكينة.

جـ - تثور وتنقض للثأر لكرامتك وترد عليه بكل قوة أمام زملائك وتعامله رأساً برأس حتى لو كان ذلك سيكلفك وظيفتك.

السؤال التاسع:

- زميل لك اقترض منك مبلغا ليس قليلاً، من المال ولم يرده إليك رغم مرور فترة طويلة على تحسن أوضاعه المالية بشكل ملحوظ فماذا سيكون تصرفك؟

أ - تلمح له فى أكثر من مناسبة أنك فى حاجة إلى المال.

ب - تخجل من مطالبته وتأمل فى أن يتذكر ما عليه من تلقاء نفسه.

جـ - ما ضاع حق وراءه مطالب ... تفاتحه فى الموضوع صراحة وتشعره باستيائك لأنه لم يتذكرك فى رد القرض رغم تحسن أوضاعه المالية.

السؤال العاشر:

- أنت بين زملائك فى العمل أو المدرسة أو الجامعة تفعل دائما ما يلى :

أ - تقول كلمة الحق عندما تكون ضرورية دون أن تجرح أحدا.

ب - أنت لا تريد أن تغضب احداً وتفضل أرضاء جميع الأطراف حتى لو كان ذلك على حساب كلمة الحق.

جـ - الحق يعلو ولا يُعْلَى عليه... أنت شخصية فذة ولسان صريح فى كل مجال حتى لو لم يكن مطلوباً منك التدخل فى بعض الأحيان.

السؤال الحادى عشر:

- إذا كان رئيسك فى العمل يثقل عليك بأعمال إضافية ليست من اختصاصك، ويطلب منك القيام بهذه الأعمال فماذا سيكون تصرفك؟

أ - تؤكد له أن مصلحة العمل فى المقدمة ولذلك تشرح له أنك مثقل بما يكفى من العمل وأن هناك من يستطيع القيام بهذه الأعمال لأنه لايعمل ما عليه.

ب - "الشكوى لغير الله مذلة" تحتفظ بشكواك لنفسك وتنفذ ما يطلب منك دون أن تنطق بكلمة.

جـ - ترفض رفضاً قاطعاً ولا تناقش الأمر فأنت لست على استعداد للقيام بأعمال غيرك.

السؤال الثانى عشر:

- كيف تسترد حقوقك ؟ وأى الأساليب يمكنك اتباعها؟ وأى عبارة فى ذلك تنطبق عليك فيما يلى:

أ - ما ضاع حق وراءه مطالب.

ب - دع الأيام تفعل ما تشاء.

جـ - العين بالعين والسن بالسن.

السؤال الثالث عشر:

- "الإمعة" فى رأيك هو :

أ - شخص يضيع حقوقه وحقوق الآخرين.

ب - شخص يؤثر السلامة ويفضل العيش فى هدوء.

جـ - إنسان جبان.

السؤال الرابع عشر:

- أنت تعرف أن زميلك يكذب عليك فماذا سيكون تصرفك معه؟

أ - تذكر له الحقائق التى تتعارض مع ما يقول حتى لا يستمر فى كذبه فيعود إلى صوابه.

ب - تتركه يكذب ويكذب فتلك طبيعته وتعامله على هذا الأساس.

جـ - تحتد عليه وتتهمه مباشرة بالكذب واختلاق أشياء لم تحدث حتى لو كان فى ذلك إهانة لشخصه وخسارة لزمالته.

السؤال الخامس عشر:

- إذا اجتاح حريق ضخم البناية التى تسكن بها... فماذا سيكون تصرفك؟

أ - تحرص على خروج الأطفال والنساء أولاً وتساعد على ذلك بشتى السبل.

ب - "أنا ومن بعدى الطوفان" تحاول النجاة والخروج بأى طريقة ممكنة.

جـ - تكون آخر من يخرج من البناية وتساعد رجال الإطفاء على إخماد الحريق.

(تحليل النتائج)

الآن وبعد أن أجبت بصدق وبمنتهى الشجاعة على الأسئلة السابقة اقرأ معنا التحليل التالى فى ضوء إجاباتك عليها بصدق حدد عدد إجاباتك من كل حرف من الحروف :

(أ) و (ب) و (جـ) : فإذا كانت إجاباتك :

١- **أغلبية من (أ)** : فأنت بلاشك شجاع عقلانى، أى أن روح الشجاعة لاتنقصك، وهى فى الأساس الشجاعة النابعة من العقل تجىء على قدر الموقف الذى تواجهه بشرط ألا تجرح الآخرين، ولا تتعمد القيام بدور ليس مطلوباً منك ولا تبرز منك أى حركات استعراضية فى هذا المجال، ذلك شىء رائع بالقطع، ولكن هناك همسة صغيرة أهمس بها فى أذنك وهى أحيانا يكون مطلوباً منك المزيد من الصراحة والقدرة على المواجهة فبعض الأمور تحتاج إلى حسم رائع منك ولابد أن تكون شجاعاً ومتزناً ولكن لاتنسى أحيانا أن سيف الحقيقة أمضى من أى شىء.

٢- **إذا كانت إجابتك أغلبية من (ب)** : عفواً يا عزيزى الأنانية، والخداع، والغش والانزواء، والسلبية، والصمت الدائم عندما يكون الكلام ضرورياً، كلها صفات ليست لها أى علاقة بالشجاعة سواء من قريب أو من بعيد لانستطيع أن نتهمك بالجبن، ولكن تذكر دائما أن الحق يضيع ما لم تطالب به، وأن من عاش لنفسه فقط هو فى النهاية خاسر كبير فإذا كان ينقصك الصدق فى القول فتذكر أن الصدق فيه نجاة حتى ولو كان فيه ضرر لك والكذب مهلك حتى ولو كان فيه فائدة، الشجاعة ليست مشاعر نكتمها فى صدورنا ولكنها عقيدة يجب أن يتبعها عمل.

٣- **إذا كانت إجاباتك أغلبية من (جـ)** : أنت "سوبر" شجاع وشجاعتك تفوق الحدود وتصل فى أحيان كثيرة إلى حد التهور، أنت لاتخشى فى الحق لومة لائم

ولذلك فأنت لاتعرف البروتوكول ولا أسلوب المعاملات الرسمية والكلام المنمق، وذلك قد لايعجب الكثير من البشر وحتى لاتفقد شخصيتك ولاتفقد شجاعتك عليك فقط بكبح جماح نفسك فى بعض المواقف حتى لا تخسر الآخرين وتخسر أشياء أخرى فتكون نهاية رجل شجاع ... أكثر من اللازم، وعلى كل حال أقول لك هنيئا بشجاعتك فى زمن قل فيه الفرسان !!

وفى نهاية هذا الاستبيان أود أن أذكرك عزيزى القارئ... عزيزتى القارئة بأن الشجاعة سمة أساسية من سمات الشخصية القوية المؤثرة الجذابة.

رابعاً: القدرة على المواجهة

الشخصية القوية وكلمة (لا).

صاحب الشخصية القوية المؤثرة الجذابة هو ذلك الشخص القادر على أن يقول (لا)... فى الوقت المناسب وبالطريقة المناسبة وتذكر أنه من أصعب الكلمات التى يمكن أن ينطقها الإنسان فى مواجهه الأخرين كلمة (لا) فهل تعرف لماذا؟.. سأقول لك يا عزيزى القارئ... سأقول لكِ... يا عزيزتى القارئة إن كلمة لا تعتبر أصعب الكلمات لأنها تعبر عن الرفض.،. وأصحاب وصاحبات الشخصية القوية يعرفون كيف يقولون (لا) ؟

بوسع كل شخص أن يقول "نعم" وإن لم يكن الكل يقولها بوجه باش. أما كلمة "لا" فإن قولها أصعب وأشد من ذلك بكثير وكم حلت المصاعب والنكبات بأشخاص لمجرد أنهم لم يستطيعوا أن يقولوا كلمة واحدة : هى " لا" إن بوسع كل شخص أن يقول "نعم" أما كلمة "لا" فقولها أصعب وأندر من ذلك بكثيرة.

قل "لا" فى حينها ولكن لاتنس أن تقولها بلطف. فهذا لايفقدها أهميتها كما يعتقد الكثيرون وعند استعمال الكلمة ذاتها يجب عليك أن تحاول جاهدا أن تشعر أى شخص تعامله أنك تشعر بالسرور لمعاملته، وأنك ترغب فى أن يدوم هذا التعامل على الرغم من استخدامك كلمة (لا) معه.

فالمعاملات أغلبها عواطف ومشاعر أكثر من أى شى آخر وذلك بعكس ما يتصوره البعض. الشخصية القوية هى الشخصية القادرة على أن تقول (لا) بثقة فعندما يطلب منا الآخرون ان نقوم بشىء، فإننا عاده ما نشعر بأننا قد وقعنا تحت ضغط قول كلمة (نعم) وهو ضغط كثيرا ما نخضع له فعندما تقول (نعم) ،عليك أن تكون موافقاً على الشىءحسب معرفتك بأولويات - تريد فعلاً أن توافق عليها.

وماتوافق عليه ينبغى أن يكون أكثر أهمية إليك مما سوف يكون عليك أن تتخلى عنه، وعليك أن ترفض القيام بشىء إضافى، ذلك لأنك لست مستعداً لإسقاط الالتزامات الأخرى الأكثر أهمية بالنسب إليك أو تلك التى تنوى القيام بها.

كن عادة مع نفسك ووازن بين احتياجاتك ورغباتك وتلك التى تخص الآخرين أن تقول (لا) ليس معناه انك غليظ القلب أو غير عابئ بالأخرين، ولكن معاملتك لاحتياجاتك ورغباتك لها نفس الأهمية التى لدى الآخرين.

قل (لا) بتروٍّ. إذا طلب منك أحدهم القيام بعمل لا ترغب فى أدائه، فكل ما تحتاجه عندئذ هو أن تقول (لا) إنك لاتقع تحت أى التزام كى تقر الأمر. إن لك الحق الكبير فى أن تقول (لا) كأى إنسان أخر. وعلى كل فإن العديد من الناس لا يجدون صعوبة فى قول (لا) إن عرفوا كيف يفعلون ذلك دون إثارة الضغط إن إستراتيجياتنا لقول كلمة (لا) بطريقة لطيفة يمكنها مع ذلك أن تساهم فى إحساسك بعدالة العملية.

وإليك بعض الطرق لجعل الرفض أسهل بالنسبه إليك، وأسهل للآخرين فى تقبلهم له.

أولا: اجعل الأمر واضحاً. بمعنى أنك تقدر لهم التجاءهم إليك فى طلبهم (شكراً لكم)، (إن هذا لطيف منكم)، وكن رقيقاً غير جامد ولا متجهم واجعل ابتسامتك واضحة تماماً وأنت تقول (لا) موضحاً سبب ذلك.

ثانياً: اعترف بأولويات ورغبات الشخص الآخر.

وزد الأمر إيضاحاً بانك تتفهم الموقف جيداً وتلتمس للآخرين الأعذار.

ثالثا: قدم سبباً واضحا لرفضك:

لا تحاول تبرير الرفض لمسببات واهية ولكن يمكنك التماس السبب القوى الذى يمكن الاقتناع به تماماً،

رابعا : ساعد الشخص الآخر على حل مشكلاته. إحدى الطرق لذلك هو أن تقدم له البديل والهدف هو إيجاد توازن بالقول أو التفكير.. حاول إيجاد حل آخر غير ذلك الحل الذى قلت (لا) بشأنه فإن ذلك يسهل المهمة تماماً.

خامساً: قاعدة (النوم على الموضوع) اتخذ هذا الامر قاعدة لك، لاتلزم نفسك بأى شيء هام حتى الصباح الباكر لليوم التالى، إن ذلك من شأنه ان يمنحك الوقت للتفكير حين تريد فعلاً أن تقول (نعم) أو (لا) وهذه القاعدة ستوفر لك الكثير فيما بعد إن النوم الجيد يشكل طريقاً قوياً لوضع الأشياء فى المنظور. لعل كلمة (لا) فى كثير من الأحيان تجنبا الكثير من المشاكل الكبيرة حتى ولو كانت ستكون سببا لمشاكل صغيرة.

عوامل قوه الشخصية

هل هناك عوامل فعلاً تساعد على قوة شخصية الإنسان؟ الإجابة هى نعم هناك عوامل تؤدى إلى أن تصبح الشخصية الإنسانية شخصية قوية... مؤثرة...جذابة وهذه العوامل تتكامل فيما بينها وتكون عوامل رئيسية لاغنى عنها من أجل اكتساب هذه الشخصية القوية، المؤثرة، الجذابة ويمكن إيجاز هذه العوامل فى النقاط التالية.

أولاً: الذكاء بأنواعه.

الشخصية القوية المؤثرة الجذابة هى تلك الشخصية الذكية التى تستطيع الإفادة من ذكائها فى مواقف الحياة المختلفة وإذا نحن تناولنا الذكاء فإننا نجده عبارة عن قدرة الشخص على إقامة علاقات جديدة بين مقومات الموقف الواحد ولكن الذكاء إذا ظل حبيس الشخص واقتصر على مدى قدرته على الوقوف على مقومات الموقف الواحد فإنه يكون ثروة غير مستغلة أما إذا أفاد الإنسان من ذكائه وخرج به عن النطاق السلبى الاستقبالى إلى حيز الواقع الإرسالى فإنه يكون فى هذه الحالة ذكاءً مثمراً فعالاً فى حياته وفى حياة الآخرين.

ثانياً : التفكير الناضج المتطور وتنوعه.

ولا يكفى أن يستعين الإنسان بالذكاء وحده بل نجد الإنسان دائما فى حاجة إلى التفكير الناضج المتطور ويعرف علماء النفس التفكير بانه الجهد العقلى المبذول لحل إحدى المشكلات أو الخروج من أحد المواقف وواضح من هذا التعريف أن التفكير الناضج المتطور عملية شاملة تشمل الجانب الإيجابى من العقل فنحن من خلال التفكير الناضج المتطور نستطيع أن نجند قدراتنا العقلية وأن نستغلها فى مجابهه الواقع بما يتضمنه من مشكلات وأن نصل عن طريق ذلك إلى افتراض

الحلول والفروض وإجراء التجارب والتوصل فى النهاية إلى افضل حل للمشكلة التى قد نواجهها... ويمكن اعتبار تنوع التفكير الناضج سمة من سمات أصحاب وصاحبات الشخصية القوية وتعنى هذه السمة التمتع بنوعيات تفكير متباينة فصاحب الشخصية القوية يكون حائزاً على تشكيله من الأفكار المتباينة الناضجة والمتطورة سواء كان على مستوى التفكير اللغوى أو التفكير الرياضى أو التفكير الفلسفى أو التفكير الدينى أو التفكير السياسى... إلى غير ذلك من أنواع متباينة من أنواع التفكير الناضج المتنوع والواقع أن كل نوع من تلك الأنواع المتباينة من أنواع التفكير المتطور الناضج ترتكز على عمليات عقلية معينة لاتنشط أو تخرج إلى حيز العمل إلا بعد حصولها على القدر المناسب من التدريب فى مواقف متباينة ولذا نؤكد على أن اكتساب الإنسان لشخصية قوية - مؤثرة - جذابة يكون بالتدريب والصبر وقوة الإرادة والعزيمة...

ثالثا : القدرة على الهضم الخبرى (الاستفادة من كل الخبرات) :

قد يكون تعبير الهضم الخبرى غريبا بعض الشىء ولكنى أجده انسب تعبير نظراً لما يمثله الطعام من أهمية للإنسان وما يمثله هضم الطعام من أهمية لصحة الإنسان وكذلك حال المعلومات والأخبار التى يتلقاها الإنسان فمن الممكن أن يحصل الإنسان على الكثير من المقومات والمعلومات التى يحملها فى طياته بغير أن يقوم بهضمها أو استيعابها أو معرفة محتواها الصحيح ولتقريب الصورة وجعلها أكثر إيضاحاً أقول إنه من الناحية البيولوجية نجد أن كثيرا من الناس يلتهمون أطعمة كثيرة متنوعة.حلوة وغالية الثمن ومع ذلك لايتمكنون من هضمها أو الاستفادة من العناصر الغذائية الداخلة فيها وتكون النتيجة إما أن تخرج فى صورة فضلات أو اختزانها فى الجسم فى صورة دهون ضارة ومؤذية ونفس الشىء يقال عن الهضم الخبرى فهناك الكثير جداً من الخبرات والمعلومات غير المهضومة التى يحملها الإنسان فنجد البعض يحفظون معلومات أو يلوحون بشعارات

لاتتفق مع واقعهم النفسى أو الأخلاقى وتكون النتيجة أن هذه الشعارات والمعلومات تظل كفضلات الطعام بلا فائدة أو تكون كالدهون الزائدة ضارة للإنسان وتكون النتيجة أن هذه تعمل على الإضرار بالشخصية بل أنها تسبب عرقلة الكثير من الوظائف العقلية بسبب تزاحمها فى الذهن بحيث تشكل ما يشبه السد أمام نمو وتطور الشخصية الإنسانية والخبرة الحياتية التى يمارسها الإنسان يجب أن يهضم محتواها ويتفهم مغزاها كى لايتعرض لما يسمى بالتناقض الخبرى تناقض ما بين الخبرات العقلية والخبرات الاجتماعية والخبرات الوجدانية... لأن الشخصية التى تحمل فى طيات وجدانها مجموعه من الخبرات أو العقائد المتناقضة أو المتصارعه ينتهى بها الأمر إلى التمرد النفسى أو الانهيار الوجدانى ويمكن القول بان الملمح الأساسى الجوهرى للشخصية القوية هو تعيين القوام الخبرى التفاعلى لديها واندماجه فى وحدة خبرات واحدة متكاملة لأن الشخصية القوية المؤثرة الجذابة كالنبتة الثابتة القوة الضاربة الجذور والتى يتكامل نموها ويكون لها جذع رئيسى تتشبث منه جميع الفروع المتباينة ووجود تلك الفروع المتباينة لايحول مطلقا دون تكاملها وهذه الفروع تحتاج دائما إلى وقفة مع النفس كى تزهر وتستمتع بربيعها كل عام.

رابعاً : استمرار نمو الشخصية.

من أهم عوامل قوة الشخصية استمرار نمو شخصية صاحبها أو صاحبتها ذلك لأن قوه الشخصية تكون فى مدى ارتباط الماضى والحاضر والمستقبل فيها بنتائج متينة غير قابلة للانفصام أو التقطيع وكما أن النبتة تستمر فى التفاعل مع التربة المحيطة بها دون أن تتوقف لحظة عن ذلك التفاعل كذلك حال الشخصية القوية الجذابة المؤثرة فإنها تستمر فى التفاعل مع المقومات الخبرية (الخبرات والمواقف) القديمة والمقومات الخبرية الجديدة.

فالشخصية القوية تحظى بجهاز تفاعلى داخلى قوى يقوم بعمليتين اساسيتين بغير توقف هما عملية التحليل من جهة وعملية التراكيب من جهة أخرى فالخبرة المكتسبة لاتظل على حال واحدة بل تكون خاضعة دائما لهاتين العمليتين ولا يقتصر أمر أصحاب وصاحبات الشخصية القوية المؤثرة الجذابة على ذلك بل تكون هذه الشخصية دائمةالتفاعل والتقبل الخارجى أيضا وهى بذلك تتطور باستمرار وتظل شخصية متفتحة لاتتوانى عن الوقوف على الجديد فيما يحيط من اشياء وما يستجد فى محيطها الثقافى من تصورات أو أفكار او علاقات ويرجع الفضل لاستمرار نمو الشخصية إلى التطور المستمر والتناسق ما بين التفاعل الخبرى فى المجال الداخلى والخارجى على حد سواء.

خامسا : الإيمان الصادق.

قد يكون الإيمان هو العامل الأول ولكن أثرت ان أنهى به العوامل المؤثرة فى قوة الشخصية لكى تكون النهاية طيبة والإيمان الصادق هو أساس البناء للشخصية القوية المؤثرة الجذابة إنه الإيمان بالله ورسوله فى الوعد والوعيد، إنه إيمان إيجابى بالقدر خيره وشره وهو ما يجعل النفس قوية غير هيابة ولا خوارة.. إيمان يجعل الإنسان قويا وهذا الإيمان يدفع الإنسان إلى التعبد الكامل لله سبحانه وتعالى فى كل التعاملات وهذا الإيمان يجعل الإنسان يفكر دائما فى الخير قبل القدوم على أى عمل وهو ما يجعل الإنسان يهتدى إلى طريق الحق والخير وكى يكتسب الإنسان الشخصية القوية المؤثرة الجذابة لابد ان يكون الانسان منفرداً ومتفرداً أن يكون هو ذاته ولايجعل من نفسه نسخة أخرى من آخر وعلى الإنسان أن يكون قدوة وأن يعرف نفسه جيداً ويتعرف على نقاط الضعف والقوة فى ذاته وأدعوك عزيزى القارئ.. عزيزتى القارئة لإطلاق قواك الكامنة وأن تكون موضوعيا بخصوص نقاط قوتك ونقاط ضعفك وتذكر أنه بالعمل والتصميم سوف تقلب نقاط ضعفك إلى نقاط قوة،

الملامح الجسمية وقوة الشخصية

هل أصحاب الشخصية القوية دائما أصحاب قوة جسدية أيضاً ؟

الحقيقة التى لاريب فيها ونجدها أمامنا ونراها هى إنه فى كثير من الأحوال يصدر الإنسان حكما مبدئيا على من يقابلهم من أشخاص لأول مرة بالنظر إلى هيئتهم الخارجية ومن ملامح الوجه والصوت والحركات والمشية ونحو ذلك من المظاهر.. والحقيقة أن هذا علم كان يسميه العرب القدماء بعلم الفراسة وهو يصدق فى كثير من الأحوال ولكن هناك فريق يزعم أن هناك علاقة بين قوة الجسم وقوة الشخصية وان الإنسان القوى البنية غالباً ما يكون قوى الشخصية وهو اتجاه أجده قاصراً فى التفكير ولا دليل علمى عليه.. وعليه فإن قوة الشخصية ليست مرتبطة بقوة الجسم على الإطلاق.

فلا تحزن عزيزى القارئ .. عزيزتى القارئة إذا كنت صاحب أو صاحبة جسم ضعيف أو عيب جسمى ظاهر، فالعقل اليوم عنصر هام فى الشخصية يكاد الجسم إلى جانبه ألايكون من عناصرها والخلق أيضا عنصر هام بل هو أهم العناصر فهو الذى يضفى على الشخصيه لونها النهائى ومن هذا المنطلق نؤكد على عدم أهمية القوة الجسمانية كدليل على قوة الشخصية ولعلنا جميعاً لم ننس ولن ننسى صورةالزعيم الهندى غاندى بما يتمثل فيها من ضعف جسمى ودمامة فى الشكل ولكن أحبه الهنود والتفوا حوله وكانوا إذا قابلوه فى الطريق يخفضون له الرقاب احتراما وخشوعاً أمام سيطرة شخصية القوية المؤثرة الجذابة عليهم وقالوا عنه إنه كان يتمتع برأس كبير وقلب عظيم ..

وليس غاندى فقط على هذا المنوال فقط بل الرئيس الأمريكى الراحل (روز فلت) كان يتمتع بشخصية قوية مؤثرة جذابة رغم أنه كان يعانى من شلل مستعصٍ

وما كان لتلك العلة أثر على الإطلاق فى أضعاف شخصية. والأمثلة عديدة وعديدة منها على سبيل المثال لا الحصر الزعيم الأمريكى الراحل (لنكولن) كان صاحب رأس صغير وفم واسع وأذنين بارزتين وكان ولايزال أحب زعيم أمريكى تذكره أمريكا إلى وقتنا هذا ومامن كتاب عن الشخصية إلا تحدث عن شخصيته وعصاميته وشعبيته القوية الشخصية الجذابة المؤثرة وفى التاريخ العربى أمثلة لاحصر لها نذكر منها على سبيل التذكر (الأحنف بن قيس) الذى كان صاحب الرأس الأصلع والأسنان المتراكمة ذلك الشاب الذى كانت العيون تتحاشاه لدمامته وقد مر على عمر بن الخطاب مع جماعة من الأعراب فتكلم كل منهم بحاجته ثم أتى دور هذا الفتى فتكلم وأبدع وكان متميزا بفكره وعقلية ناضجة إلى الدرجة التى جعلت عمر بن الخطاب رضى الله عنه يقول له أنت (رئيس وفدك ثم أدناه حتى أقعده بجانبه) ثم قال له عمر بن الخطاب رضى الله عنه "أنت سيد تميم" فبقيت له السيادة حتى مات.

استهوى هذا الدميم الشكل على عقل وقلب عمر بن الخطاب فما بالك بباقى أهله استولى على قلوب الجماعات والقبائل، كان إذا وقف ليتكلم أصغت القبائل وخشعت الأبصار لكلامه وقال الناس (هذا أبو بحر - هذا خطيب تميم) وهكذا كان الأحنف بن قيس جسم دميم، وشخصية قوية مؤثرة جذابة..

الهدوء ... وقوة الشخصية

يعتقد البعض أن أصحاب وصاحبات الشخصية القوية المؤثرة الجذابة لايتسمون بالهدوء على الإطلاق بل الحدة إحدى السمات المميزة لهؤلاء .. والحقيقة والواقع والدراسات تؤكد عكس ذلك.. بل تشير إلى أن الهدوء هو حجر الزاوية فى بناء الشخصية المؤثرة الجذابة.

وتؤكد آخر دراسات معهد الدراسات الإنسانية بنيويورك ديسمبر ٢٠٠٦ أن الهدوء ركن ترتكز عليه جميع الدراسات والرياضيات والتمارين فى كل تكوين نفسى صحيح وأن الهدوء نفسه أكبر عامل مؤثر فى تحصيل التأثير على الآخرين.

والحقيقة التى لاجدال فيها هى أنه إذا كان ما حولك فى ظروف وحالات واوضاع شخصية يحتم الهدوء ويفرضه يصبح من السهل على الإنسان أن يكون هادئاً، غير أن الهدوء الذى أعنيه وأدعو إليه من أجل بناء شخصية قوية مؤثرة جذابة غير هذا الذى يعتقده البعض انه موقف تتخذه فى داخلك فى قرارة نفسك رغم الأحداث التى تمر بها والمعارضات التى تقاومك والمصاعب التى تواجهك إنه هدوء التماسك النفسى والسيطرة على المشاعر والانفعالات إنه ضرب من التماسك الذاتى الصميم الذى يجعلك تجاه الحادث المؤلم غير مندفع، متماسك ... هدوء يتسم بالعقل والتحكم فى النفس وليس فيه تردد على الإطلاق .

الهدوء والتحكم فى الأعصاب يعتبر ميزان القوى الذى بموجبه تكسب معظم جولاتك فى الحياة .. إنه الشىء الذى إذا تحكمت فيه تكون قادرا على أن تتحمل كل شىء بعد ذلك وإذا نجحت فيه تصبح صاحب شخصية مؤثرة قوية جذابة.

وهذا الهدوء والتحكم فى الأعصاب لايتم بالتمنى وإنما يتحقق بالاجتهاد الدائم الدائب فى كل لحظة إلا أنه عليك الانتباه جيداً وأن لا تخلط ما بين الهدوء واللامبالاة

أو بين الهدوء وبلادة الحس فالهادئ هو الذى يضع السدود أمام انفعالاته ويحفرلها القنوات التى تسير فيها ويوجهها لما فيه سروره سرور الناس ومن حوله.

وأفضل ما يساعد الإنسان على اكتساب هذا الهدوء أن يقوم بعمل كشف حساب يذكر فيه الفوائد التى ستعود عليه إذا سلك درب الهدوء والسكينة والمتاعب التى سيتجنبها وهذا التمثيل الذهبى يوقظ فى نفس الإنسان العزم والطاقة اللازمين لبذل الجهد الذى يتطلبه فن السيطرة على المشاعر والأحاسيس.

وفوائد الهدوء التى يمكن أن نصفها للإنسان كى يكتسب سمات الشخصية القوية المؤثرة يمكن إيجازها فى النقاط الآتية : -

أولاً - الهدوء يجعل أعصاب الإنسان وعضلاته مرنة شديدة وهى تحتفظ دوما بتوازن عادى ودرجة معتدلة من الراحة والاسترخاء وذلك مما يسهل عليها أداء وظائفها الطبيعية داخل الكيان الجسمى.

ثانياً - الهدوء يجعل الانسان يفكر باستقامة نحو هدف وتلقى عنده جميع الأفكار ويظل انتباهه منصبا على ما ينفذ من قرارات ولايبذل طاقته الفكرية سدى فيما لاينفع.

ثالثاً - الهدوء يجعل الإنسان يتكلم بدقة ووضوح وإيجاز ويجعل منه متحدثا لبقا ومستمعا جيداً ولا يكون كلامه متسرعاً ولا متدفقا تدفق العجول الذى يريد التخلص من عبء يرهقه.

رابعاً - الهدوء يجعل الإنسان الهادئ قويا يتحمل المفاجآت والمعاكسات والصدمات وما بها من أحداث لا تستطيع أن تفصله عن الحياء ولاتؤثر فى توازناته.

وأكدت دراسات لفريق من علماء النفس فى الولايات المتحدة الأمريكية (معهد الدراسات الإنسانية نيويورك) أن الهدوء والتحكم فى الأعصاب هو ميزان القوة

الحقيقية للشخصية الإنسانية وأنه كلما استطعنا كبح جماح أعصابنا ازداد تأثيرنا على الغير ورسخت فى النفوس عظمة شخصيتنا وهو من مؤهلات الشخصية القوية المؤثرة الجذابة وثبت من خلال التحليل النفسى لمئات الأشخاص على اختلاف شخصياتهم وطباعهم وبيئاتهم أنه لاشىء يجذب الناس ويستفز احترامهم ويقضى إليهم بالهيبة أكثر من مثولهم فى حفرة انسان هادئ قادر على كبح جماح أعصابه وذلك لأن هدوءه يحفزهم إلى الهدوء ويرغمهم على التعقل ويضطرهم إلى استخدام الفكر فى فض مشكلاتهم بدلا من استخدام التهيج والعنف.

كما ثبت أيضا أن معظم الناس فى مجموعهم لايحسنون التفكير لفرط خضوعهم لسيطرة أعصابهم فالذى يعرف كيف يكبح جماح أعصابه يتفوق بعمق تفكيره ويكون أشد تأثيرا فى الآخرين وأكثر جاذبية إليهم لأنه يسوقهم بفكره إلى طاعته ويجبرهم على احترامه.

والأكثر من ذلك أن الإنسان قوى الشخصية والمؤثر فعلاً فى الناس هو ذلك الإنسان الهادئ صاحب الأعصاب القوية الذى يستطيع أن يتحكم فى أعصابه وليس العكس.

ويمكن إيجاز أهم ملامح الإنسان الهادئ الذى يتميزعن فاقد السيطرة على مشاعره فى النقاط الآتية : –

أولاً: الإنسان الهادئ يكون دائما قادرا على التعبير والتكلم بعد التفكير لأن هؤلاء الذين يتكلمون بغير تفكير لاسحر فى شخصيتهم ولاوزن لكلامهم وهذا يعنى أن التعبير المستمر الدائم عن كل ما نشعر ونحس بلا تفكير منطقى أو واقعى هو أقتل من يكون للشخصيه المؤثرة الفعالة وأعدى أعداء المغناطيس الشخصي لجذب الآخرين لذا فلابد أن يسيطر الإنسان على عباراته وألفاظه وكلماته من جهه وعلى مواقف التعبير من جهه ثانية وهو ما يستطيع ان يفعله الإنسان الهادئ صاحب الشخصية القوية المؤثرة الجذابة بكل سهوله دون عناء.

ثانياً: الإنسان الهادئ لاينشد الاستحسان لأن كل كلام يهدف إلى نشدان الاستحسان يضعف تأثير قائله فى النفوس وكل تصرف يتصرف به المرء فيه بغية إثارة الإعجاب بشخصيته عند الآخرين يؤدى دوما إلى إضعاف هيبته وعدم تقبل شخصيته لأنه يجعل صاحبه عبداً وهذه العبودية وحدها قادرة وكافية لمحو نفوذه الشخصى وإزهاق عناصر جاذبيته الشخصية .

ثالثاً: الإنسان الهادئ يتجنب دائما المجادلات الفارغه والمناقشات الغبية التى لايسعى المشتركون فيها إلا إبراز قدرتهم على إفحام الآخرين بحججهم وموقف الإنسان الهادئ صاحب الشخصية القوية المؤثرة الجذابة فى المناقشة ليس موقف المصمم على قهر الآخرين بالحجج الدامغة والمسكتة بل موقف المظهر للحق بغير حماس كثير وبغير انفعال.

ومهمة الإنسان الهادئ القوى الشخصية فى المناقشة هو أن يلقى الضوء على الحقائق المتخفية ولايرفع صوته فى النقاش كى يتغلب على أصوات الآخرين فهو يتسم بالهدوء وعدم الاكتراث بما يمكن أن يترتب على براهينه من اقتناع أو عدم اقتناع لان حماس المدافع عن قضية أكثر من اللازم والأنفعال عندما لايخضع الآخرون لما يسوقه ذلك المدافع من براهين تدل على ضعف شخصية ذلك المدافع وعلى عدم ثقته بنفسه وعلى ضعف الحجج التى يقدمها أو على الأقل ضعف الطريقة التى يصوغ بها حججه لذا نؤكد على أن أصحاب وصاحبات الشخصية المؤثرة الجذابة القوية يتسمون بالهدوء فى أكثر المواقف الانفعالية ونجدهم فى قمة الحزم والإصرار على الحق فى المواقف التى تتطلب ذلك.

هل أنت شخصية هادئة ؟

يمكنك عزيزى القارئ ... عزيزتى القارئة معرفة مدى الهدوء الذى تتسم به شخصيتك من خلال الإجابة على الأسئلة والمواقف التالية بصراحة مطلقة ...

اختر الإجابة التى تناسبك تماماً من بين الإجابات (أ) أو(ب) أو(جـ) المطلوب اختيار الإجابة الصحيحة دون أى خجل وهذا ليس اختباراً بل تدريبا يهدف للتعرف على حقيقة شخصيتك.

السؤال الأول :

هل تقرض أظافرك عندمـا تكون فى حالة ضيـق أو عند التفكير فى حل لمشكلة ما؟

(أ) نعم.

(ب) أحيانا.

(جـ) لا.

السؤال الثانى :

هل تعانى أحياناً من عدم قدرتك على النوم بسبب تفكيرك فى أشياء تشغل بالك ؟

أ) نعم كثيراً.

ب) أحياناً.

جـ) فقط بين الحين والآخر.

السؤال الثالث :

هل تشعر بالذنب تجاه أشياء قمت بها ؟

ا) كثيراً وخاصة عندما أراجع نفسى.

ب) بين الحين والآخر.

جـ) نادراً، او أبداً.

السؤال الرابع :

هل تكثر من التفكير فى الاحتمالات ؟

أ) نعم، أفعل ذلك كثيرا قبل اتخاذ القرارات.

ب) نعم، أحيانا.

جـ) فى بعض الأوقات، لكن ليس كثيراً.

السؤال الخامس :

هل تستيقظ من النوم وأنت مشغول البال بأمر يقلقك ؟

أ) نعم فى حالات وجود مشاكل أو ضرورة اتخاذ قرار.

ب) فقط أحياناً عندما تواجهنى مشكلة كبيرة.

جـ) نادراً جداً ما يحدث ذلك.

السؤال السادس :

كم مرة تسترخى تماما وتشاهد فيلماً فى (التليفزيون) ؟

أ) حوالى مرة كل أسبوعين إذا وجدت وقت فراغ لذلك.

ب)على الاقل مره واحدة كل أسبوع فى المتوسط.

جـ) أكثر من مرة فى الأسبوع فى المتوسط.

السؤال السابع :

عندما تأخد إجازة، هل تكون بمعزل تام عن عملك ؟

أ) لا، فأنا مشغول جداً ولا (أقدر) على فعل ذلك.

ب) أحاول ولكن التفكير فى العمل دئما يلازمنى.

جـ) نعم فأنا أفصل تماما ما بين العمل وحياتى الخاصة.

السؤال الثامن :

بشكل عام هل أنت سعيد فيما تملك فى الحياة أو بمعنى آخر هل انت راضٍ عن نفسك؟

أ) ليس تماماً.

ب) أنا مضطر، لكن يمكن ان يتحسن الحال للأفضل.

جـ) نعم تماماً بلا أدنى شك فى ذلك.

السؤال التاسع :

حينما تستحم، هل تمكث فى الماء الدافئ فى حوض الاستحمام طويلاً بهدف الاسترخاء.

أ) لا، فأنا استحم لغرض النظافة فقط.

ب)أحيانا عندما أفكر فى حل مشكه ما.

جـ) نعم، فهى وسيلة رائعة للاسترخاء وإزالة آثار التعب.

السؤال العاشر:

إذا شعرت بأعراض بسيطة مثل الآلام أو الأوجاع التى لم تعتد عليها من قبل، فهل تنزع للتفكير بأنها قد تكون أعراض شيء خطير ؟

أ) نعم ولا أستريح إلا بعد استشارة الطبيب.

ب) أحيانا وخاصة إذا تكرر ذلك أكثر من مرة.

جـ) على الإطلاق، لكن إذا استمرت هذه الأعراض فقط أزور الطبيب للكشف عنها.

السؤال الحادى عشر :

هل تحاول الحصول على عدد ساعات محدد للنوم كل ليلة وتحاول ألا تقلله ؟

أ) لا، فأنا مشغول جداً ويختلف عدد ساعات نومى كل ليلة عن الليلة التى تسبقها.

ب) أحاول، لكن غالباً ما أفشل.

جـ) نعم، عاده أنام عدد الساعات التى أعتقد أنها تناسبنى وتساعدنى على الاستمرار فى العمل فى اليوم التالى.

السؤال الثانى عشر :

قررت ذات صباح أن تشاهد نهائى مباراة كرة القدم فى التليفاز (التليفزيون) على الرغم من أن لديك الكثير من المهام لتنجزها، فهل تشعر بالذنب وأنت تشاهد المباراة لأنك أهملت عملك ؟

أ) نعم وقد يفسد الإحساس بالذنب متعة المشاهدة.

ب) ربما أشعرقليلاً بالذنب، لكن أنا أستحق فترة راحة وإدراك أنى سأزاول عملى لاحقاً وأعوض هذا الوقت.

جـ) لا، لايشعرنى ذلك بالذنب على الإطلاق.

السؤال الثالث عشر :

هل فكرت مطلقا فى أن تخضع لعلاج استرخائى غير تقليدى مثل الوخز بالإبر أو العلاج باستخدام الزيوت العطرية.

أ) نعم وخاصة عندما أشعر بالإرهاق الشديد.

ب) لا، لكنه أمر يستحق أن أفكر فيه فى المستقبل.

جـ) لا إطلاقا يكفينى النزهة والراحة.

السؤال الرابع عشر :

إلى أى مدى تثيرك الضوضاء ؟

أ) كثيراً بل إنها فى الواقع غالبا تثير اعصابى.

ب) أحياناً تضايقنى قليلاً.

جـ) بين الحين والآخر لكن بوجه عام لاتضايقنى كثيراً.

السؤال الخامس عشر :

هل تجد نفسك أحياناً أكثر اندفاعا من حالتك الطبيعيه ؟

أ) نعم، فى أغلب الأوقات.

ب) أحياناً عندما أتعرض للاستفزاز.

جـ) ليس عادة بل هو أمر نادر.

السؤال السادس عشر :

هل شعرت أبداً بغضب فى مواقف تكون فيها شديد التوتر ؟

أ) نعم بالطبع التوتر يؤدى إلى فقدان الأعصاب.

ب) حدث لى ذلك فى مواقف قليلة جداً.

جـ) لم ألاحظ شيئاً كهذا.

السؤال السابع عشر :

هل تجعلك وظيفتك تحت ضغط نفسى كأن تكون مطالباً بإنجاز شىء ما فى فترة زمنية محددة ؟

أ) نعم.

ب) ليس فى كل الأوقات، ولكن يحدث ذلك بين الحين والآخر.

جـ) لا إطلاقاً.

السؤال الثامن عشر :

ما هو مقدار الوقت الذى تضحك، أو تبتسم فيه مقارنة بالشخص العادى.

أ) أقل منه فى أكثر الأوقات.

ب) مساوى له ولا يوجد أى فرق بينى وبين الشخص العادى.

جـ) أكثر منه لأن طبيعتى مرحة جداً.

السؤال التاسع عشر :

إلى أى مدى يؤرقك شىء ما ويسيطر على تفكيرك ليلا ونهارا ؟

أ) عادة يحدث ذلك ويسبب لى الأرق.

ب) بين الحين والآخر عندما يكون هناك شىء خطير.

جـ) نادراً أو أبداً ولا يحدث ذلك لأننى أتجنب التوتر.

السؤال العشرون:

هل أنت متفائل فيما يخص المستقبل ؟

أ) ليس تماما، لأننى، أقلق على المستقبل كثيراً.

ب) لست متفائلاً أو متشائماً بما سيكون.

جـ) نعم، أنا متفائل جداً وأعتقد أن غداً سيكون أفضل من اليوم.

السؤال الواحد والعشرون :

هل تعتقد انك ستستفيد إذا مارست تمارين "اليوجا " أو أى تمارين استرخاء أخرى؟

أ) أعتقد أنها ستكون فكرة جيدة إذا وجدت الوقت والصبر على القيام بها.

ب) ولماذا أقوم بها يمكننى الاستفادة من أشياء أخرى أهم.

جـ) لا أعتقد ذلك على الإطلاق.

السؤال الثانى والعشرون :

هل نصحك شخص ما قبل ذلك بأن تهدىء أعصابك ؟

أ) نعم، كثيراً.

ب) نعم، فى بعض الأحيان.

جـ) لا على الإطلاق لأن أعصابى هادئه دائماً.

السؤال الثالث والعشرون :

هل أصبت بمرض وتم تشخيصه بأنه نتاج القلق والتوتر ؟

ا) نعم حدث ذلك أكثر من مرة.

ب) لا، لكن غير متأكد من نفسى لدرجة أن أقول إن ذلك لن يحدث ابداً.

جـ) لا إطلاقا لم يحدث ذلك أبداً.

السؤال الرابع والعشرون :

كم مرة تأثرت حياتك الزوجية بسبب الضغط النفسى ؟

أ) كثيراً.

ب) بين الحين ولآخر.

جـ) مطلقاً.

السؤال الخامس والعشرون :

كم مرة احمر فيها وجهك بسبب الضيق لاالخجل ؟

أ) كثيراً.

ب) بين الحين والآخر.

جـ) نادراً جداً.

التقويم

امنح نفسك درجتين عن كل إجابة من المجموعة (أ)، أو درجة واحدة عن كل إجابة من المجموعة (ب) وصفراً عن كل إجابة من المجموعة (جـ) ثم اجمع الدرجات التى حصلت عليها.

أولاً: إذا كان تقديرك من ٤٠ إلى ٥٠ درجه:

تشير نتائج إجابتك إلى أنك كثير القلق والتوتر وتنزع إلى التفكير كثيراً فى كل الاحتمالات التى قد تحل مشكلة ما. ويعتبر القلق الزائد والتوتر صفتين ملازمتين لشخصيتك وهى تمثل الطريقة التى تتعامل بها مع الأشياء، لذا فمن السهل أن تقول إننا يجب أن نرتاح ونهدئ من أعصابنا، ولكن من الصعب تنفيذذلك.

ومن المهم أن تتذكر أن القلق يؤدى إلى الضغط العصبى الذى يسبب العديد من المشكلات الصحية الخطيرة. وعليك أن تتذكر أن الكون لا يعتمد عليك، وأنك لو توقفت بين الحين والآخر عن العمل لتلتقط أنفاسك فإنك ستشعر بالسلام بين العالم الخارجى ونفسك، وستجد أن الحياه تعطيك أكثر مما كنت تتخيل.

وما يجب عليك فعله بين الحين والآخر أن تنتشل نفسك كلياً من أداء مهامك اليومية والروتينية العادية، وتحاول أن تسترخى تماماً لعدة أيام تتنزه فيها فى الحدائق، أو تستمع إلى الموسيقى، وترفه عن نفسك بشكل عام ثم بعد قضاء هذه الفترة من الاسترخاء لاترجع مباشرة إلى عملك مرهقا مرة أخرى، ولكن عليك ان تمضى بعض الوقت فى عمل شىء تستمتع انت شخصياً القيام به مثل التوحد، لعب الجولف، أو حتى تقليم أشجار الحديقة، مما سيساعدك على الرجوع إلى عملك بأفضل حال حيث ستكون قد تخلصت من جميع مصادر القلق والتوتر النفسى.

ثانياً : إذا كان تقديرك من ٢٥ إلى ٣٩ درجة :

هذا يعنى أنك فى وضع جيد لحسن الحظ؛ لأنه على الرغم من أنك قد تجد نفسك متوتراً وقلقاً بين الحين والآخر، إلا أن هذا الأمر يتعبر استثناء وليس قاعدة، فأنت تدرك المؤشرات التى تحذرك من أنك قد تكون أجهدت نفسك كثيراً فى العمل، وبالتالى تتوقف على الفور وتحاول أن تهدئ من إيقاع حياتك.

ثالثاً : إذا كان تقديرك أقل من ٢٥ درجة :

هذا يعنى انك من أولئك المحظوظين الذين يواجهون حياتهم بالهدوء والاسترخاء أنت تشعر بالقلق بين الحين والآخر ولكن ذلك الأمر نادراً جداً وإذا حدث فإنه لايستمر طويلاً ، إن موقفك تجاه القلق لايختلف تماماً من موقفنا جميعاً تجاه أشياء معينة تسبب لنا هذا الشعور وبما أنها قد لاتحدث من الأساس، فلا داعى للقلق من أى شىء حتى يحدث بالفعل وهو شىء غير أكيد.

مظاهر ضعف الشخصية

هل هناك مظاهر واضحة يمكن من خلالها أن نحكم على صاحبها أو صاحبتها بأنهم أصحاب أو صاحبات شخصية ضعيفة؟ نعم هناك مظاهر محددة يمكن الحكم من خلالها بأن الشخصية التى أمامنا تعانى من ضعف الثقة بالنفس وأنها شخصية ضعيفة وتحتاج لتقويم فعلى وأشهر هذه المظاهر ما يلى :

أ - عدم الجرأة :

الشخصية الضعيفة تعانى من عدم الثقة بالنفس وتشعر دائماً بعدم القدرة على مجابهة الأخطار التى يمكن التعرض لها وتتسم بعدم الجرأة.

ب - التردد :

الشخصية الضعيفة تعانى من ضعف الثقة بالنفس وتتردد كثيراً فى تصرفاتها وفى إجاباتها.

جـ - انعقاد اللسان :

الشخصية الضعيفة تعانى من ضعف الثقة بالنفس وهو ما يجعل الإنسان غير قادر على الحديث بلباقة أو بطلاقة.

هـ - الخجل والانكماش :

يقال إن التقوقع الذاتى داخل النفس سببه الأساسى انعدام أو ضعف الثقة بالذات وهو ناجم عن الخوف من الوقوع فى الخطأ وهى من أشهر السمات الشخصية الضعيفة.

و - التهاون :

نجد الشخصية التى تعانى من ضعف الثقة بالذات تتهاون فى معظم المواقف كى لا تصطدم بالآخرين وهو ما يجعلها تتهاون فى حقوقها مع الآخرين.

ز - توقع الشر والإيذاء :

ضعف الثقة بالذات قد يؤدى بصاحبه إلى الاعتقاد بأن الآخرين يضمرون له شراً ويجعله يعانى من عقدة الاضطهاد.

ويمكن إيجاز أشهر الاسباب التى تؤدى بالإنسان إلى ضعف ثقته بذاته والتى تؤدى إلى ضعف شخصيته فى النقاط الآتية : -

أ - المعاناة من الإحباط :

يؤدى الفشل أحيانا إلى الإحباط الذى يؤدى إلى فقدان الإنسان ثقته بنفسه.

ب - عدم الإحساس بالأمان :

يؤدى عدم الإحساس بالامان إلى ضعف الثقة بالنفس والعكس صحيح فإن ضعف الثقة بالنفس يؤدى أيضاً إلى عدم الإحساس بالأمان.

جـ - الفشل :

فشل الإنسان أكثر من مرة قد يجعله يفقد الثقة فى نفسه أو تضعف ثقته فى نفسه فى أحسن الأحوال.

و - الانتقاد :

الانتقاد المتكرر غالباً ما يساء فهمه وقد يؤدى بالإنسان الذى يوجه إليه الانتقاد إلى ضعف ثقته فى ذاته.

وعلينا أن نواجه الحياة بشجاعة وأن نتعلم من الفشل ولا نيأس ولانستمع بآذان مفتوحة للنقد الهدام ونتعلم من النقد البناء عندها ستزداد ثقتنا بأنفسنا ونخطو إلى الأمام على طريق الاستمتاع بشخصية قوية مؤثرة جذابة.

الخجل وقوة الشخصية

الخجل وقوة الشخصية لا يلتقيان فى شخصية واحدة ابداً وإذا كان الخجل ينتابك من وقت لآخر فتخلص منه فوراً كى تكتسب الشخصية المؤثرة الجذابة القوية... ويمكنك التأكد من مدى وجود الخجل فى شخصيتك من عدمه من خلال الإجابةعلى الأسئلة التالية :

- اختر واحداً من الاختيارات التاليه بما ينطبق عليك تماماً من بين الإجابات (أ) أو(ب) أو(جـ):

السؤال الأول :

متى تشعر بالراحة النفسية ؟

أ - فى مكان عملك.

ب - مع أفراد أسرتك الصغيرة.

جـ - فى التجمعات العائلية والرحلات.

السؤال الثانى :

عندما تكون فى جمع من الأصدقاء أو الزملاء وفى الأحاديث العامة ماذا يكون تصرفك ؟

أ - تستمع إلى أحاديث الآخرين.

ب - تشترك فى الحديث مع الآخرين بنفس القدر.

جـ - غالباً ما تملك زمام الحديث.

السؤال الثالث :

ما هى أنسب طريقة ترتاح اليها للتواصل مع الآخرين بشكل فردى ؟

أ - كتابة الرسائل.

ب - التحدث عبر الهاتف.

جـ - وجها لوجه.

السؤال الرابع :

عندما تكون فى سيارة عامة أو قطار فهل يمكن أن تكون أنت الذى يبادر بالحديث مع شخص غريب مجاور لك.

أ - أبدا.

ب - بين الحين والآخر.

جـ - غالباً ما ابدأ أنا الحديث فعلاً.

السؤال الخامس :

إذا كنت سائراً فى الطريق واقترب شخص ما نحوك يود التحدث معك وأنت تشك فى معرفتك له فكيف تتصرف ؟

أ) تتماسك وتتجاهله.

ب) تلتفت إليه لتتأكد مما إذا كنت تعرفه أم لا.

جـ) تتحدث معه لمعرفة هل يعرفك وأين تعرفت عليه؟

السؤال السادس :

إذا كنت فى رحلة أو حفلة وقام أصدقاؤك بالغناء فهل تشاركهم ذلك؟

أ) بالطبع لا.

ب) ربما فى أحوال نادرة.

جـ) بالتأكيد أشاركهم الغناء بلا تردد.

السؤال السابع :

هل أنت معتاد إلقاء النكات وسط الأهل أو الأصدقاء؟

أ) أبداً.

ب) أحيانا.

جـ) عادة.

السؤال الثامن :

خلال الأجتماعات أو المناقشات العامة بين الأصدقاء أو الزملاء أو الأهل. كم مرة تتدخل تقريبا فى المناقشات ؟

أ) قليلا.

ب) عند اللزوم فقط.

جـ) كثيرا وكلما كان الأمر يهمنى ويخصنى.

السؤال التاسع :

هل من السهل عليك أن تتجاذب أطراف الأحاديث مع الجنس المخالف لك ؟

(أ) شىء صعب.

(ب) عند الضرورة فقط.

(جـ) كلما كانت الظروف مواتية.

السؤال العاشر :

هل يمكنك إلقاء كلمة فى حفل يقيمه عملك تكريما لرئيس جديد للعمل؟

(أ) بالطبع لا.

(ب) ممكن إذا كانت تربطنى به علاقه شخصية.

(جـ) نعم ولماذا أرفض ذلك.

السؤال الحادى عشر :

عندما تتحدث إلى شخص مهم لأول مرة فماذا يكون شعورك ؟

(أ) مرتبك ومتوتر قليلا.

(ب) شىء طبيعى وعادى.

(جـ) أحاول أن أعرفه بنفسى جيداً.

السؤال الثانى عشر :

عندما تودع صديقك الحميم ماذا تفعل؟

(أ) تصافحه.

(ب) تصافحه وتربت على كتفه.

(جـ) تصافحه وتعانقه.

السؤال الثالث عشر :

الحديث المفضل لك مع صديقك العزيز أو صديقتك العزيزة ماذا تفعل أثناءه؟

(أ) تستمع له وهو يتحدث عما كان يفعله مؤخراً.

(ب) تستمع له وتبادله الحديث وتحكى له كما يحكى لك.

(جـ) تبادر أنت بإخباره بما تريد أولاً.

السؤال الرابع عشر :

وأنت داخل مصعد مزدحم ومسافة الصعود طويلة ماذا تفعل ؟

(أ) تنطوى على نفسك وتتحاشى الآخرين.

(ب) لاتقول شيئا ولكن تنظر جيداً لوجوه الآخرين.

(جـ) تحاول أن تلفت الأنظار ببسمة أو نظرة إنسانية.

السؤال الخامس عشر :

إذا دُعيت لعشاء عمل أو وليمة مع عشرين فرداً وقبل تناول العشاء دارت مناقشات جانبية فماذا سيكون موقفك ؟

(أ) سأتحدث قليلا إذا طُلب منى ذلك.

(ب) سأتحدث فى الغالب مع الأشخاص الجالسين بجانبى.

(جـ) أحاول أن أفهم المناقشة العامة التى تدور واتدخل فيما يهمنى فقط إذا لزم الأمر.

السؤال السادس عشر :

إذاكنت تسير وسط المدينة ووجدت محطة تلفزيونية تجرى حوارات عشوائية مع الجمهور فى موضوع معين فكيف تتصرف ؟

(أ) تسير فى الاتجاه المعاكس أو تعبر الشارع وتسير على الجانب الآخر لتتجنبهم.

(ب) تقول بعض الكلمات الرقيقة والدبلوماسية للكاميرا إذا اقتربت منك.

(جـ) تذهب خصيصا ناحيتهم حتى يتحاوروا معك.

السؤال السابع عشر :

ما هو رد فعلك إذا دخل رئيسك فى العمل إلى مكتبك لزيارتك ؟

(أ) تحاول أن تكون طبيعياً وعادياً.

(ب) تحاول أن تعرفه بإنجازاتك.

(جـ) تبرر له أهمية العمل الذى تقوم به.

السؤال التاسع عشر :

إلى أى مدى تسعى إلى الترقية فى عملك.

(أ) أنا اعمل باجتهاد ولايهمنى الترقية.

(ب) بالطبع أسعى إليها لأنها حقى.

(جـ) أنا حريص عليها وإذا تم تخطيتى سأقدم شكوى.

السؤال العشرون :

لو تم اختيارك لمسابقة (المثالى) على مستوى المكان الذى أنت فيه وسيته عمل تصفية للمتقدمين ماذا سيكون شعورك ؟

(أ) سأكون مرعوباً بمجرد التفكير فى الأمر.

(ب) سأحاول أن أستعد لتلك المسابقة.

(جـ) سأكون سعيداً ومتحمساً للفوز.

السؤال الحادى والعشرون :

هل يمكنك ارتداء ملابس بها قدر من الحرية ؟

(أ) أبداً.

(ب) بين الحين والآخر.

(جـ) كثيرا.

السؤال الثانى والعشرون :

إذا حضرت حفلا فى نادى يقيم مسابقة على أرقام تذاكر الحفل وطلبت الإدارة متطوعاً كى يصعد إلى المسرح ليسحب الأرقام الفائزة - فكيف سيكون تصرفك؟

(أ) لن أتطوع أبدا لهذه المهمة.

(ب) ربما أفكر فى التطوع لو لم أجد متطوعين .

(جـ) سأصعد على المسرح بسرعة البرق للتطوع.

السؤال الثالث والعشرون :

عندما تشعر بالقلق حيال شىءما كيف تتصرف ؟

(أ) تكتمه بداخلك.

(ب) تناقشه مع أصدقائك المقربين وأفراد أسرتك.

(جـ) تحاول البحث عن حل كى تتخلص من القلق.

السؤال الرابع والعشرون :

إذا وقفت مع جماعة من الأصدقاء يطلقون نكاتا تخدش الحياء فكيف سيكون رد فعلك ؟

(أ) سأشعر بالإحراج الشديد وأتمنى لوأنهم يصمتون .

(ب) لن أتجاوب معهم لكن لن أشعر بالإحراج.

(جـ) سأرد عليهم النكتة بمثلها.

السؤال الخامس والعشرون :

إذا احتدت المناقشة بين زميلين لك فى العمل فماذا سيكون رد فعلك أنت؟

(أ) لاتهتم بالأمر كى لايغضب أحدهما منك.

(ب) تحاول تهدئة الأمور إذا رأيت أن تدخلك سيكون أمراً مناسبا فى هذا الوقت.

(جـ) تتدخل فوراً لتهدئه الأمور.

التقويم

امنح نفسك درجتين عن كل إجابة من المجموعة (جـ) ودرجة واحدة عن كل إجابة من المجموعة (ب)، وصفرا عن كل إجابة من المجموعة (أ).

ثم اجمع الدرجات التى حصلت عليها نتيجة إجاباتك الصادقة.

النتيجة

أولاً: إذا كان تقديرك من ٤٠ - ٥٠ درجة :

هذا يعنى انك لست شخصا خجولاً بالمرة بل أنت فى الواقع مدعم بالثقة فى النفس وعلى الرغم من أن هذا ليس أمراً سيئا إلا أنك يجب أن تتوخى الحذر فى جميع الأحيان بألا تكون انبساطيا أكثر من اللازم لدرجة تجعل الناس يظنون أنك تقتحم شؤونهم.

ثانياً : إذا كان تقديرك من ٢٥ - ٣٩ درجة :

فهذا يعنى أنك لست خجولاً على الرغم من أنك تظن ذلك، لكن فى نفس الوقت أنت لاتتعدى حدود التصرفات التى اتفق الناس على أنها لائقة أو معقولة.

ثالثا : إذا كان تقديرك أقل من ٢٥ درجة :

فأنت حقا خجول وينتابك الخجل الذى يؤثر على قوة شخصيتك وعلى جاذبيتك، ثق بنفسك وتخلص من الخجل الذى يعتريك كى تتمكن من تحقيق طموحاتك وأمانيك وتكتسب شخصية قوية مؤثرة جذابة.

الشخصية المؤثرة

كل منا يؤثر فى الآخرين بالسالب أو الموجب ويتأثر بهم أيضاً فإن تركنا فى الناس تأثيراً موجبا أو تأثرنا بإيجابيات الآخرين كان الفوز من أجل الارتقاء بشخصيتنا.

فى هذا الفصل نأخذ بيد القارئ كى يصبح شخصية مؤثرة إيجابيا فى الآخرين.

الفصل الثانى

فن التأثير الإيجابى

يمكن تعريف التأثير الإيجابى فى أبسط صورة بأنه الذى يترك أثراً طيبا فى نفوس الآخرين فيحاولون الاحتزاء به وجعلك قدوة لهم فى هذا التصرف أو الفعل أوالسلوك الإيجابى الذى قمت به ومن المهم أن نعلم جميعاً أن التأثير الإيجابى فى الآخرين يترك لديهم سعادة داخلية تكون كفيلة بجعلهم يستجيبون لك ويقتنعون بما تريد..

والحقيقة التى لاجدال فيها أننا جميعاً فى حاجة إلى الآخرين إلى تقبلهم لنا واعترافهم بنا وتعاونهم معنا وأننا لن نظفر بذلك إطلاقاً إلاإذا كان تأثيرنا عليهم إيجابيا وطيباً وأن يكون لديهم انطباع حسن عنا راسخ فى أذهانهم ومن هنا كانت أهمية أن يظفر كل منا بشخصية مؤثرة تأثيراً إيجابياً فى الآخرين بل يجب أن نتقن فن التأثير الإيجابى فى الآخرين ذلك الفن الإنسانى الراقى الذى يجعلك شخصية قوية مؤثرة جذابة يحترمها الجميع ويعمل لها ألف حساب لاخوفا منها ولكن احتراماً لها وحرصاًعلى مشاعرها..

ويبقى السؤال ما هو الطريق لاكتساب الشخصية الجذابة؟

الإجابة فى سطور الصفحات التالية:

٥ طرق فعالة للتأثير فى الناس

هل هناك طرق فعالة فعلاً ومجربة للتأثير فى الآخر؟

الإجابة: نعم هناك ٥ طرق معروفه للتأثير الايجابى فى الناس وترك أثرطيب إيجابى فيهم ومن ثم اكتساب عقولهم وقلوبهم ويمكن إيجاز هذه الطرق الخمس فيما يلى :

الطريقه الأولى: اجعل الآخرين يشعرون بأهميتهم.

من اهم طرق وفنون التأثير على الآخرين والاستمتاع بشخصية مؤثرة أن تعرف كيف تشعر الآخرين بأهميتهم، والاهتمام يعنى عدم المساس بذاتهم من قريب أو بعيد والعمل على مساعدتهم ومد العون لهم دون التدخل فى شئونهم دون رغبة منهم فى ذلك فإذا أردت عزيزى القارئ.. عزيزتى القارئة الفوز بشخصية مؤثرة تأثيراً إيجابياً على الآخرين عليك ان تشعر الآخرين بأهميتهم وأن تهتم بهم وتشبع أكثر أنواع الجوع فى الجنس البشرى وهو جوع الإحساس بالأهمية.

وثق عزيزى القارئ.. عزيزتى القارئة ان كل إنسان فى حاجة إلى الشعور بقيمته الشخصية كإنسان من قبل الآخرين وأن يكون مقبولا لديهم والإنسان الذى يعطى للآخر هذا الشعور يؤثر عليه تأثيرا إيجابياً ويكسبه عقلاً وعاطفة.

وكل منا يستطيع القيام بهذا الدور بكفاءة عن طريق الاهتمام بالآخرين ورعاية مصالحهم عندها يكون فى مقدور الإنسان أن يقدم المزيد من الإحساس بقيمة الآخرين عند الاهتمام بهم.

والواقع يا عزيزى القارئ.. عزيزتى القارئة أننا جميعاً وبلا استثناء لانحتاج فقط إلى الإحساس بأهميتنا وإنما نحتاج أيضا إلى الإحساس بأن الآخرين يعترفون بوجودنا ويقرون بأهميتنا وذلك لأن الرغبة فى تحقيق الأهمية الذاتية هى أعمق

محرك فى طبيعة الإنسان وهى التى تدفعه إلى السلوكيات والأفعال التى نراها سواء كانت إيجابية أو سلبية والحق أن ما نحتاجه أيضا هو أن يقوم الآخرون بمساعدتنا مع الاحساس بأهميتنا وهو ما يساعدنا على توكيد إحساسنا بقيمتنا الشخصية وذلك لأننا ندرك ونعرف جيداً أن مشاعرنا الخاصة تجاه أنفسنا إنما هى وإلى حد كبير انعكاسات للمشاعر التى يضمرها لنا الآخرون فالحافز النفسى الموجود داخل كل منا يطالبنا بالشعور بالإعجاب ممن نكون على اتصال بهم ويمنحوننا الأهمية وتقدير الذات.

ويمكنك أن تقوم بذلك بسهولة ويسر إذا فكرت فى أن الآخرين لهم أهميتهم وأن تكون مقتنعاً من أعماق نفسك بذلك وأن تكون على ثقة من أن هذا الشعور بأهمية الآخرين سيتسرب لهم منك إليهم فى سهولة حتى لو لم تعلن أنت ذلك وهذا الأسلوب الصريح لإقناع الذات بأهمية الآخرين يلغى حاجتنا إلى الالتجاء إلى الحيل أو الألاعيب النفسية فى تعاملاتنا مع الآخرين.

وثق يا صديقى القارئ.. يا صديقتى القارئة أنه كلما زاد اتجاهنا إلى النظر إلى الناس على أن لهم أهمية كلما زادت درجة تأثيرنا فيهم وثبت فعلاً أن أكثر الناس تأثيرا فى الآخرين هم أولئك الذين يؤمنون بأهمية الآخرين.

الطريقة الثانية : احرص على إفادة الآخرين.

ليس من شك فى أن مدى فاعلية الإنسان وتأثيره على الآخرين يمكن أن يُقاس فى ضوء الفوائد التى يجنيها الآخرون من وجوده معهم فالأب الذى ينفق على أبنائه والذى يقوم برعايتهم وتقديم المشورة الصالحة لهم أقوى تأثيراً من شخصية الأب العاجز عن الأنفاق على أبنائه ومن الأب الأنانى الذى يستأثر بدخله (نقوده) الشخصية وأهوائه الخاصة والذى يتراخى فى رعايتهم وعن تقديم المشورة الصالحة لهم وقتما يكونون فى حاجة إلى المشورة وليس المقصود من هذه الطريقة للتأثير على الآخرين الفائدة العادية وحدها بل قد نجد الفائدة المعنوية أكثر تأثيراً

وفائدة من الفائدة المادية فى كثير من الأحوال ذلك أن الفائدة المادية لاتعدو أن تكون جانباً واحداً من جوانب الفائدة ولكننا إذا نظرنا إلى الفائدة من زاوية أوسع بحيث تضمن الجانبين المادى والمعنوى فإننا نستطيع أن نجد أن ما علينا أن نقدمه من فوائد للآخرين لايقع تحت حصر ة جرد إشاعة الرضا فى نفسية اليأئس أو إدخال بعض السرور للحزين إنما يدخل فى نطاق الفوائدالتى تستطيع أن تقدمها للآخرين وتترك أثرا إيجابيا ومؤثرا فى نفسيتهم والواقع أن أصحاب وصاحبات الشخصية القوية المؤثرة يستطيعون ان يضفوا كثيرا من العطاء إلى من يحيطون بهم فالإنسان المؤثر تأثيراً إيجابيا فى الآخرين كالشموع التى تضىء لغيرها الظلمات.

والواقع أن هذه الطريقة من طرق التأثير الإيجابى فى الآخرين تتطلب نفسية معطاءة متخلصة من كل أنانية فالشخصية القوية المؤثرة تعلو على مستوى الأنانية وتقدم ولا تنتظر الرد أو المقابل لما تقدمه. وهى لاترفض ما يأتى لها من نتائج إيجابية ولكنها لاتنتظرها وهو أيضا لا يعنى البلاهة أو التعرض للاستغلال الخسيس فالإنسان المعطاء المؤثر يتسم بالشخصية الحكيمة والبصيره فى الوقت نفسه، الشخصية التى لاتفعل إلا ما تؤمن به ولا تقدم إلا الخير لاتندم على تقديمه.

ويجب أن يفكر الإنسان وهو يقدم العطاء فى الأولويات فينبغى أن تكون شخصية بصيرة بالحاجات والرغبات المعتملة لدى الآخرين.. والرغبة غير الحاجة... وعليه أن يشبع للآخرين رغباتهم وحاجاتهم فى حدود قدراته والأولويات التى يراها كى يصبح أكثر تأثيراً...

وما يجعل الإنسان أكثر تأثيرا حين يقدم العطاء للآخرين دون تفرقة بينهم لموقف ما أو لعصبية مؤقته والواجب على الإنسان صاحب الشخصية القوية المؤثرة ألايحرم الذين يناصبونه العداء من الفوائد أو العطاء لو كان فى إمكانه ذلك وثق أن هذا التصرف الإيجابى يجعله أكثر تأثيراً بل وقد يُنهى الكثير من العادات السلبية إن وجدت.

الطريقة الثالثة : استخدام السلوكيات الراقية.

السلوكيات الراقية فى التعامل تصنع المستحيل مع هؤلاء الذين لم يعتادوا على أن يعاملهم الآخرون بمثل تلك السلوكيات وقد وجد من خلال الدراسات العلمية أن المجتمعات مهما تباينت والأفراد بها مهما اختلفوا فى الطباع فإن تأثرهم بالسلوكيات الإنسانية الراقية يكاد يمثل ظاهرة، الكل فيها متأثر إلى أبعد الحدود بطريقة إيجابية.

والسلوكيات الراقية تعنى الذوق واللباقة والأدب مع الحزم فى آن واحد وهذه السلوكيات الراقية ليست حكراً على فئة دون الأخرى ولا على طبقة دون الأخرى بل يستطيع كل إنسان أن يكتسبها بالعلم والتدريب عليها.

وأبسط تعريف للسلوكيات الراقية التى تؤثر فى الآخرين تأثيرا إيجابياً بأنها مجموعة التصرفات التى تؤدى إلى احترام النفس واحترام الآخرين وعلى ضوء ذلك يمكن القول بأن كل شخص لايحترم نفسه ولا يقيم اعتباراً لقيمتها لايستطيع أن يتأثر بهذه السلوكيات الراقية عند ممارستها فى الأخرين وثق أن الشخصية التى تتعمد المحافظة على السلوكيات الراقية شخصية رائدة ونجد جزءا كبيرا من الناس يحاولون تقليد هذا السلوك ويتأثرون به للغاية وينجذبون نحو تلك الشخصية صاحبة السلوك الراقى بشكل ملحوظ للغاية وبلا خجل أو أى حساسية فإذا لم يكن أسلوبك فى التعامل مع الآخرين يتسم بالسلوكيات الراقية فإنى أصارحك القول بالحديث عن السلوك الراقى فى التعامل وكيف يمكن ممارسته.

فى البداية لابد أن نقر جميعاً بأن السلوك الإنسانى الراقى يكون دائما بتهذيب العقل والقلب ويتم اكتسابه بالإحساس الشخصى بما يكتسبه الإنسان من تجارب وخبرات والطريقة لممارسة السلوك الراقى فى التعامل مع الآخرين يبدأ بتهذيب النفس أولاً بالصبر والاحتمال ومواجهة الصعاب

والمشاق والاهتمام بالآخرين ومصالحهم جنبا إلى جنب مع الاهتمام بمصالحنا الشخصية.

ويراعى فى السلوك الإنسانى الراقى فى التعامل (الكياسة) بمفهومها الواسع والذى يعنى مراعاة واجباتنا نحو الآخرين وكيفية أدائها بشكل لائق مع الالتزام بالآداب والسلوكيات المتفق عليها اجتماعيا واحترام العادات والتقاليد والأعراف والقيم الدينية السائدة.

والسلوكيات الراقية ليست قواعد محددة يجب ممارستها فى هذه المناسبة أو تلك بل هى سلوكيات يشعر بضرورة انتهاجها لضرورة إرضاء أنفسنا وإرضاء الآخرين فى آن واحد.. وهى ليست بالمستحيلة أو المأمورية الصعبة كما يظن البعض ولكنها تحتاج لمهارة وتدريب وقدرة على الاحتمال...

الطريقة الرابعة: استخدام نقاط الضغط الايجابية.

يستخدم الكثيرون أسلوب الضغط للتأثير على الأخرين وينقسم هذا الأسلوب إلى قسمين رئيسيين هما الأول : التأثير بالإقناع والثانى ممارسة النقد الموضوعى ويمكن إيجاز القسمين فيما يلى:

أ - التأثير بالإقناع والاقتناع:

وفيها يتم التأثير الإيجابى على الأخرين عن طريق إقناعهم بما لدينا من أفكار ورؤى ووجهات نظر ويمكن قياس نجاح الإنسان فى ذلك حين يجد الآخر مقتنعا تماما بما أراد.

إقناع الآخرين بقبول وجهة نظرنا لايعتمد إطلاقا على اللباقة والقدرة على الحديث فقط كما يظن الكثير ولكن يعتمد فى المقام الأول على القدرة فى أن نجعل الآخرين ينظرون إلى الأشياء بالطريقة التى ننظر بها نحن وليس على العكس على الإطلاق، غير أننا جميعا نلاحظ أن الطريقة المعتادة التى يمارسها معظم الناس

للجوء إلى إقناع الآخرين بآرائهم وأفكارهم هى النقاش والجدال وأحيانا محاولة الحط من قيمة آراء وأفكار معارضيهم ومن أكبر الاخطاء التى يرتكبها البعض فى هذا المجال أنهم ينظرون إلى من يعارض أفكارهم وآراءهم على أنهم لايحبونهم وأنه يجب التغلب عليهم بطريقة أو أخرى وبذلك لن يكون هناك تأثير إيجابى بل العكس فهذه الأفكار والمعتقدات تؤثر سلبياً فى الآخرين أما التأثير الإيجابى فيكون عن طريق إقناع معارضينا ودفعهم إلى أن يغيروا آراءهم أو افكارهم وليس هزيمتهم أومس ذاتهم على الإطلاق وأننا نريد أن نكسبهم لصفنا وليس وضعهم ضدنا على الإطلاق.

وهناك فئة من الناس تأخذ مسألة معارضة الآخرين لآرائهم وأفكارهم على أنه دلالة على عدم الحب أو الود وأن ما يفعله هؤلاء يمثل صفعة موجهة للذات وعليه يقومون بالرد بطريقة يتملكها الانفعال والروح العدائية فى بعض الأحيان واعتقد أن أولئك الذين يسلكون هذا المسلك الانفعالى العاطفى اللاعقلانى لايعرفون حقيقة الطبيعة الإنسانية لذلك يتعاملون ضدها وليس معها دون أن يعرفوا الحقيقة... وتكون النتيجه لاشىء... لن يستطيع هؤلاء الناس بهذا الأسلوب الفوز أبداً بحب الناس ولا بثقتهم على الإطلاق، والطريقة الوحيدة لإقناع الناس بأفكارنا وآرائنا أن ندفعهم لتغيير آرائهم المعارضة لنا... هذا هو كل ما فى الأمر دون تهوين أو تهديد، فقد وجد علماء النفس أن أفضل أسلوب يحث المعارضين لأفكارك على الموافقه عليها هو أستخدام أسلوب "الضغط المنخفض" الذى يقدم الحقائق بهدوء متخلياً عن اللجوء للعنف أو التهديد أو التسفيه أو الإرغام .واثبتت الدراسات العلمية أن الأفكار والأراء التى يتم عرضها بهدوء شديد ودعمها بالبراهين والإثباتات تلقى اقتناعاً هائلاً بعكس شتى الأساليب الأخرى التى قد يوافق البعض عليها مرغماً أو غير مقتنع... حتى الآراء السياسية قابلة للتغيير والاقتناع بغيرها إن تم ذلك بهدوء وود وجو يسوده الحب والنفسية الهادئة وأن يكون ذلك مدعماً بالبراهين والإثباتات أيضاً، وثق عزيز القارئ أن اللجوء إلى الانفعال والشعارات الرنانة الصارخة لإقناع

الآخرين، أسلوب كما قالوا عفى عليه الزمن وثق أن الخطأ الكبير الذى يمكن أن يرتكبه أى منا دون أن يلاحظ ذلك وهو أن يحاول إقناع الآخرين بآرائه عن طريق الهجوم على الذات الخاصة للطرف الآخر، وهو ما يعنى النيل من الاعتزاز بذاته.

قل لأحد معارضيك فى الفكر بأن أفكاره غير صحيحة ستجده يدافع عنها أكثر وأكثر، استخدم نفوذك وسطوتك لإقناع الآخرين بفكرك ستجدهم يغلقون عقولهم وقلوبهم فى وجه أفكارك حتى لو كانت تتمتع بقدر كبير من الوجاهة والدقة...

لقد تعودنا على أن نحصن أنفسنا من أى فكرة تأتى عنوة دون إقناع، والاقتناع فى أبسط معانيه هو الوصول إلى الشعور الباطنة لشخصية الآخر وإحاطته بتلك الأفكار... كى يقوم العقل الباطن بتمريرها والقبول بها، عندما يكون الإقناع قد تم.

ب - ممارسة النقد الإيجابى:

يقصد بممارسة النقد الإيجابى هو النقد دون أن تسبب إحراجا للغير والمقصود بالنقد الذى لابد من ممارسته هو ذلك النقد الذى يسعى للصعود بالنفس البشرية والارتقاء بها إلى أعلى وهو النقد الذى لا يتم فيه إيذاء مشاعر الآخرين بل القيام بمساعدتهم على الأداء الأفضل والأرقى... وإذا أردت يا عزيزى أن تمارس النقد البناء الناجح فعليك أن تتذكر دائماً ما يدور بين الطيار وبرج المراقبة...هدف النقد هو تصحيح المسار والوصول بالطائرة وركابها إلى أرض المطار بسلام وآمان... فإذا ابتعد الطيار عن المسار الصحيح والموضوع فإن برج المراقبه يبادر على الفور بإحاطته بذلك، وإذا هبط بانخفاض شديد فإن البرج يبادر بإعلامه فوراً، ومع ذلك لم نستمع يوماً لشكوى من طيار بالحرج من تعليمات برج المراقبة ويتساوى فى ذلك الطيار المستجد وكبير الطيارين على حد سواء، وإذا أردت أن تكون مثل برج المراقبه... فاعلم أولاً وقبل كل شىء أن برج المراقبة فى توجيهاته للطيارين يعتمد على الحقائق المجردة وليس على الآراء الشخصية على الإطلاق...

وأنت لابد أن تكون كذلك وأنت تمارس نقدك البناء للآخرين، لابد أن تعتمد على الحقائق المجردة لاعلى أرائك أو إحساساتك المجردة... كما أن أسلوب التقويم الذى يحدث بين برج المراقبة والطيارين يعتمد على أسلوب علمى متعارف عليه عالمياً يخلو من لغة الزجر أو الاتهام، كذلك حال النقد وتصحيح المسار لايتم بصورة صاخبة أو عبر ميكرفونات يسمعها طاقم الطائرة، أو طاقم الضيافه أو الركاب، ولكن يتم فى صورة تتمتع بالخصوصية الشديدة جداً بين الطيار نفسه فقط وبرج المراقبة من خلال السماعة الخاصة التى يضعها الطيار فى أذنيه ولايسمعها أى شخص آخرغيره...

والأهم من ذلك كله أن برج المراقبة ينتقد ويصحح مسار الطائرة، ولا ينتقد الطيار كشخص... وأنه ينتقد التصرف دون الشخص... وهكذا يجب أن يكون كل نقد بناء. ولعل المثال السابق للعلاقة النقدية الناجحة مابين الطيار وبرج المراقبة يوضح ما جعل علماء الاجتماع يقرون بأهمية النقد البناء الناجح فى العلاقات الإنسانية ولاسيما فى مجال التعامل مع الناس، بل يضعون شروطاً للنقد الناجح معظمها جاء عن طريق العلاقة التى سبق وأن ذكرناها ما بين الطيار وبرج المراقبه بعد إضافة التحليلات التى أقنعت هؤلاء العلماء بضرورة تلك الشروط والتى يأتى فى مقدمتها ضرورة أن يكون النقد فى سرية تامة مثل النصيحة التى اعتبروها لوقيلت على الملأ فضيحة فمابالك بالنقد لوتم بطريقة علنية، والسبب الرئيسى فى ضرورة سرية النقد أنه الوسيلة الوحيدة التى يمكن بها أن يترك نقدك البناء أثراً طيباً فى نفوس الآخرين كما أن السريه تتضمن تجنب ذات الآخر الذى تنتقده من الانتهاك أو الوقوف ضدها... وعليك دائماً وأبداً أن تتذكر كيفية إحساس وشعور الإنسان الذى تقوم بانتقاده، وهذا الأمر لاينطبق على الآخرين فقط، بل ينطبق ايضاً فى العلاقات الشخصية الخاصة جداً على الزوجة فلا يصح انتقادها بأى حال من الأحوال فى وجود الآخرين حتى لو كانوا الأولاد أو أحد الأهل المقربين جداً حتى الطفل الصغير لايصح على الإطلاق انتقاده فى وجود أصحابه...

والطريقة المثلى للنقد البناء أن تقدم له بكلمة رقيقة أو ثناء لطيف، فالكلمات الرقيقة والثناء والإطراء لهم أكبر الأثر فى خلق المحبة والألفة والود ويمحو فكرة الهجوم على الطرف الآخر وأنك إن قمت بذلك تقوم بإخراج أفضل ما فيه من مشاعر نحوك وإن أقدمت على نقده بعد ذلك فإنه سيكون متفهماً لأسباب انتقادك الشخصى له والنابع من حرصك عليه وحبك له. ولابد لك عندما تقوم بانتقاد أحد على خطأ ارتكبه عليك أن تخبره بالكيفية التى يمكن بها تصحيح ذلك الخطأ...ولا ينبغى على الإطلاق التركيز على الخطأ نفسه بل يكون التركيز على طرق ووسائل إصلاح ذلك الخطأ وتجنب تكرار حدوثه...

وعليك أن تراعى دائماً وأنت تنتقد الآخرين قصة الطيار وبرج المراقبة وأن يكون انتقادك للتصرف أو السلوك وليس للشخص ذاته على الإطلاق لأنك عن طريق ذلك تتجنب تصادمه النفسى معك وترفع من ذاته فى نفس الوقت ولاسيما لوقلت إن هذا الخطأ لايمكن أن يقع منك فى المعتاد، ولابد من وجود أسباب دفعتك لهذا التصرف الذى يتناقض مع شخصيتك إنك لوفعلت ذلك فإنك تكون قد انتقدت ذلك الشخص دون إحراجه على الإطلاق وسيبحث عندها عن مبرر لذلك التصرف...

وإياك أن تنتقد الخطأ الواحد أكثر من مرة، لأنك ستدخل فى دائرة اصطياد الأخطاء وليس النقد البناء على الإطلاق وأهم شىء يلزمك وأنت تنتقد الآخرين نقداً بناء أن تختتم نقدك بطريقة وديعة بعد أن تكون قد وضعت النقاط على الحروف وأن تنهى اللقاء بحرارة الحب والود.

إنها القواعد الذهبية للنقد البناء الذى يجعلك تشارك الآخرين مشاركة إيجابية فى كل المواقف... دون أن تقف فى موقف سلبى تكتفى بالمشاهدة دون أن يكون لك رأى يمكن أن يضيف إليك رصيدًا فى بنك المعاملات الإنسانية مع الآخرين.

الطريقة الخامسة : استمع جيداً... تؤثر جيداً.

على الرغم من أن كلا منا يحاول التأثير على الآخرين بالكلمات الجذابة ومحاولة الإقناع وغيرها من الطرق التى تعتمد على الكلمات إلا أن الواقع يؤكد على حقيقة أخرى تماما وهى أن الاستماع الجيد يؤثر بدرجة جيدة على الآخرين... وبقدر ما تستمع إليهم بقدر ما يتأثرون بموقفك الإنسانى منهم ويمكن أن نقول إن أفضل الطرق للتأثير فى الناس هى أن تستمع اليهم جيداً وباهتمام شديد.

ولعل هناك سؤالا يراودك عزيزى القارئ.. عزيزتى القارئة وهو هل من الممكن أن يصبح الإنسان شخصية مؤثرة حين ينصت جيداً للآخرين ويستمع إلى ما يقولون؟ دعنى أساعدك كى تجيب بدقة، إن هذا ممكن جداً ودعنى أقل لك إن هناك ثلاثة أسباب تدعوك لأن تكون مستمعا جيداً.

السبب الاول أنك قد تتعلم شيئا مما يقولون وخاصة إذا كان حديثهم متخصصا فى مجال عملهم والسبب الثانى أن معظم الناس يستجيبون للذين يستمعون إليهم والسبب الثالث أن معظم الناس يتأثرون بمن ينصت إليهم جيداً، فالإنصات أمر حيوى لأى شخص فى أى مكان وزمان وإذا كنت تريد التواصل مع الآخرين استمع إليهم يكون ذلك ذاتا تأثير إيجابى عليهم وهومن أهم مهارات التواصل ويراه علماء النفس التحليلى أكثر أهمية من التحدث بلباقه وأكثر أهمية من القدرة على التحدث بلغات مختلفة وإتقانها...

فالانصات الجيد يراه علماء النفس هو البدايه الصحيحه للتواصل المثالى الناجح والتأثير القوى الفعال فى الآخرين، ولكن المدهش والمحير فعلا أن عدد الذين يجيدون الإنصات الجيد لا يتعدى نسبتهم (١٪) واحد فى المائة من عدد سكان العالم ولكن نجد هذه النسبة تقفز لتزيد عن ٩٥٪ عند معظم القادة الرؤساء والزعماء وأولئك الذين يحتلون مواقع قيادية مؤثرة ...

ويقول أحد الحكماء اذا اردت ان تؤثر فى الناس لاتجلس على قمه جبل كى تفكر فيما يجب أن تفعله للتأثير على الناس ولكن ولابد وأن تكتشف ذلك من الناس انفسهم وأن تستمع إليهم بانصات تام...

وإذا أرت أن تكون منصتاً جيداً فيجب أن تتعلم أولا متى يجب أن تتكلم ومتى يجب أن تتوقف عن الكلام ولكن يجب فى البداية أن تقوم بتشغيل جهاز الاستقبال لديك وإغلاق جهاز الإرسال على الأقل وأنت تستمع إلى الآخرين.

ودعنى أتذكر معك إحدى الطرائف التى حدثت معى حين سألنى أحد الأصدقاء قائلاً هل تعرف لماذا خلق الله لنا فما واحد وأذنين ؟ قلت له.. لا أدرى فأجابنى ضاحكاً كى تستمع ضعف ما تتحدث!!. فإذا ما تحدثنا مع الآخرين خمس دقائق يجب أن نسمعهم عشر دقائق على الأقل...

وكان الناس قديماً يعتقدون أن الإنصات أمر سلبى ولكنهم أفاقوا أخيرا واعترفوا بقيمة الإنصات التى تعلو دائماً على قيمة التحدث إلى الحد الذى ضربوا به الأمثال وقالوا "إذا كان الكلام من فضة فالسكوت من ذهب". وقد يكون الاستماع سلبياً وغير مؤثر وذلك عندما يستمع كثير من الناس إلى شخص ما ويفكرون فى تلك اللحظة فى أنفسهم وهناك عدة حقائق لابد أن نضعها نصب عينك وأنت تتحدث مع الناس.

الحقيقة الأولى :أن الإنصات لايزال أفضل الطرق للتعلم والتأثير فى الناس.

الحقيقة الثانية: أن معظم الناس يستجيبون للذين ينصتون إليهم ويستمعون لهم باهتمام شديد.

الحقيقة الثالثة: أن الناس يريدون الحديث لمن ينصت إليهم أكثر من الآخرين الذين يتحدثون بكثرة.

الحقيقة الرابعة: أن سر التأثير على الناس ليس فى أن تكون محدثاً جيداً فحسب بل فى أن تكون مستمعاً جيداً فى المقام الأول.

وثق ياصديقى أن أفضل أسلوب للتأثير فى الآخرين هو أن تنصت وتوجه الاهتمام إلى ما يقوله الناس ومجرد إحساس الطرف الآخر بأنك تعلق أهمية على ما يقول وأنك تصغى إليه باهتمام حتى لاتضيع أى كلمة من كلماته فذلك يبرهن له على أنك شخص ذكى وجدير بالاحترام والاهتمام.

ومن أهم مميزات الاستماع أنك تستطيع أن تعرف كل شىء من الطرف الآخر عندما تدفعه للحديث وتشجعه عليه بعدم مقاطعتك له وبالتالى لن يستطيع أن يخفى عنك كل مشاعره الحقيقية أو دوافعه التى يخبئها بعدم الكلام وأشار علماء النفس إلى ذلك فى الحديث عن "الفلتة" اللاشعورية التى تخرج من اللسان وبنفس الطريقة إذا لم ترغب فى أن يعرف الطرف الآخر ما يدور فى ذهنك عليك أن تبقى فمك مغلقاً وأن تقوم بالإصغاء الجيد للآخرين.

فإذا كانت هذه المزايا الكثيرة للإنصات فلماذا لا نستثمرها الاستثمار الأمثل؟ مجرد سؤال وأعتقد أنك بحرصك على أن تكون شخصية مؤثرة تحرص على الإنصات تماماً قدر حرصك على الحديث اللبق.

كيف تصبح شخصية مؤثرة ؟!

كيف يكتسب الإنسان شخصية مؤثرة جذابة ؟ سؤال شغل ذهن العديد من علماء النفس والاجتماع وقدم الكثير منهم عدة أبحاث ودراسات علمية لعلها تجيب بإقناع على ذلك السؤال...

ديل كارنجى مؤسس معهد الدراسات الإنسانية بنيويورك قام برصد ثمانية طرق للتأثير على الآخرين يمكن إيجازها فيما يلى:

الطريقة الأولى : المعاملة باللطف والود.

عندما يعاملك الناس بلطف وود عاملهم بلطف وود أيضاً كما يمكن تطبيق هذه الوسيلة على طريقة إذا أردت ان يعاملك الناس بلطف أو ود فعاملهم بلطف اوود أيضاً ولاتظن أن هذا الأمر سهل وميسور لدى الكثير من الناس.. فقد وجد أن كثيراً من الناس يجدون صعوبة على سبيل المثال فى مدح الآخرين على أفعالهم الحسنة، وخذ على سبيل المثال لاالحصر معظم الآباء يجدون سهولة فى انتقاد أولادهم وصعوبة فى إطرائهم أو مدحهم... والعجيب حقا لو تأملنا السلوكيات البشرية سنجد الناس يقومون بأمور إيجابية غالباً أكثر من قيامهم بأمور سلبية ومع ذلك نجدلدى معظم الناس نزعة إلى التركيز على العيوب والأخطاء بدلاً من الإنجازات والأفعال الحسنة والمقبولة... لو استطاع الاهل أن يستخدموا مع أولادهم تلك القاعده لما كنت تجد إنسانايعانى من مشكلات الدونية (الإحساس بالنقص) وكنا نجد تصرفات الآخرين الصالحة قد عززت والثقة بالنفس وبالآخرين هى السائدة بين معظم الناس.

الطريقة الثانية : العفو والتسامح .

إذا قام الناس بشىء سيئ بالنسبة إليك وهم لايدرون أنهم يتصرفون بسوء فاعف عنهم عفو القادر وتسامح اقتناعاً منك بأن أولئك الأشخاص الذين أساءوا

إليك إنما فعلوا ذلك عن ضعف أوجهل أو اضطراب. وتذكر دائما انه ليس ثمة من سبب يدعو الإنسان أن يكون عدوانيا. ويمكن تطبيق هذه القاعدة فقط عندما تعتقد أن أولئك الذين تصرفوا بكيفية غير لطيفة لايعرفون حقا أن تصرفهم كان غير ملائم وغير لطيف ولكن هذا فى حدود معينة لعدم التمادى فى التصرف السلبى.

ويعتقد الكثير منا أنه بالعفو والتسامح فإن الناس فى النهاية سيتطورون إلى الأفضل ... وكم كنت أتمنى أنا وأنت أن يكون ذلك صحيحا غير أن الدراسات السيكولوجية الحديثة لاتؤيد ذلك تماماً.

الطريقة الثالثة : الحزم فى وقته .

وتعنى أنه يجب أن تتخذ موقفا حازما إذا أساء الناس إليك ولم يُجد أسلوب التسامح معهم لأكثر من مرة. ولكن أفعل ذلك دون غضب أو تعصب أو انفعال... وهذه ليست دعوة للعدوانية أو مناصبة العداء على الإطلاق ولكنها دعوة لتصرف إيجابى تجاه تصرف سلبى وعندما تخفق الكلمات إذن على الأفعال أن تحل محلها وثق أن تجاهل الأفعال السلبية هو تماماً مثل مكافأتها، وإذا أردنا أن تتكرر الأفعال الصالحة والسلوكيات الإيجابية وأن تنخفض الأفعال السلبية فيستحسن أن نفعل شيئاً ازاء ذلك الشىء السلبى طالما ان عدم القيام بشئ يكافئ التصرف فينصح عموماً بالقيام بشىء شبيه كثيراً وأحياناً مماثلاً لما قام به الآخرون إزاءك شرط ألا يكون خارجا عن حدود قيمك واخلاقياتك، فإذا كان أحد الأصدقاء معتادا على أن يتأخر فى المواعيد معك.. فقد يسعدك الأمر أن تحاول القيام بالامر نفسه معه... وإذا لم يسدد شخص مالاً اقترضه منك فى الموعد المحدد فلا تقرضه مرة أخرى إذا اقتنعت أنه كان فى إمكانه السداد... وإذا حطم ابنك أشياء متعمداً... اجعله ينظف ما أفسد ويدفع ثمن الخسائر... وهذا ما قصدته من الموقف وثق أن الموقف يكون إيجابيا فى حالة الرد على التصرف الذى لايراعى حقوق الآخرين أو مشاعرهم فلذا لايحتاج إلى التساهل معه وبقدرما تسرع فى الإصلاح بقدر ما ترضى عن نفسك فتكون قدوة صالحة كى يتأثر بك الناس وتؤثر فيهم.

الطريقة الرابعة : تجنب الجدال.

أنصحك أن تتجنب الجدال والطريقة الوحيدة لكى تكسب أى جدال هو أن تتجنبه كما لو كان حية رقطاء أو زلزالا مدمراً وثق يا صديقى أنه لايمكنك أن تفوز قط فى جدال سواء انتصرت أو هزمت فأنت خاسر على أى حال لأنك فندت أقوال الشخص الذى تجادله وقمت بتحطيم وجهات نظره وسفهت أقواله فإنك قد تحس بالرضا والارتياح النفسى بعض الشىء ولكن الطرف الآخر لن يسلم بانتصارك أبداً مادمت قد أحرجت كبرياءه والشخص الذى يضع نفسه فى دائرة الجدال لابد وحتما أن يؤثرسلبيا فى الناس.

وكى تؤثر فى الناس تأثيراً إيجابيا لا تجادلهم مطلقا لأنك إذا حاولت وتحدثت فربما تنتصر ولكنه نصرا سلبياً لأنك ستخسر على أى حال حسن علاقاتك فماذا تفضل انتصارا سلبياً أم علاقة طيبة مع الآخرين؟... وثق أن الجدال لا ينتهى أبداً بالجدال وإنما بالكياسة والتلطف والرغبة الهادفة والاستماع إلى وجهة نظر الشخص الآخر... وتأكد أن الإنسان العاقل الشجاع المؤثر الذى يتطلع إلى تحقيق مُثله العليا لايجد زمنا ينفقه فى الجدال على غير طائل، وعليك أن تسلم بالأشياء المهمة التى تكون فيها حجتك مساويه لحجج الآخرين وأن تسلم بالأشياء التافهة ولو كان لمحدثك كل الحجج. ومن الأفضل دائما أن تخلى الطريق للكلب العقور المسعور خشية أن يعضنا أفضل من أن نقتله بعد أن يعقرنا، لأن قتله فى الحال لن يفيد فى علاج عضته شيئا ولتكن طريقته للتأثير فى الناس ألا تجادلهم.

الطريقة الخامسة : اللباقة والكياسة.

أن تتجنب أن تقول لأى إنسان أنه مخطئ. بل استخدم الكياسة فى التعبير عن رأيك حتى لو كان هذا الشخص مخطئاً فعلاً لأنه ثبت عدم جدوى أو تأثير أن تقول لإنسان بأنه مخطئ وإذا دعيت للشهاده فلا تشهد إلا الحق

مهما كانت النتائج، وأنه من السهل عليك أن تقول لأى إنسان أنه مخطئ بمجرد نظرة أو لفتة أو إشارة وتكون فى ذلك أكثر لباقة فيما لو استخدمت الألفاظ ... ولكن إذا قلت لإنسان أنك مخطئ سيؤثر فيه ذلك تأثيراً سلبياً لأنه سيعتبرك قد سددت إلى ذكائه وحكمته وكبريائه لطمة كبرى ولاتبدأ حديثك مع أحد بقولك سأثبت لك هذا وذلك لأن هذا يعنى أنك تقول له إنك أذكى منه وهذا هو البرهان وإذا كنت فعلاً تريد أن تثبت شيئاً فلا تعلق على ذلك مسبقاً بل اثبته فى كياسة ولباقة ودون أن تتحدى مشاعر أحد ودون أن تستعدى أحداً ولو بدون أى قصد منك فى ذلك... وأعمل بالنصيحة القائلة كن أحكم الناس إذا استطعت ولكن لاتقل ذلك للناس..

الطريقة السادسة : الاعتراف بالحق فضيلة.

شعارنا الرجوع إلى الحق فضيلة وإذا كنت مخطئاً فسلم بخطئك، وثق أن أى أحمق يمكنه أن يدافع عن أخطائه ولكن الشخص المؤثر فعلاً هو ذلك الذى يسلم بأخطائه، والتسليم بالخطأ هو السبيل إلى الارتفاع درجات فى نظر الآخرين وإلى الإحساس بالرقى والسمو.

وليكن أسلوبك فى معاملة الناس هو أنك عندما تكون على صواب لابد بأن تحاول أن تكسب الناس بلطف وكياسة إلى وجهة نظرك، وعندما تكون مخطئاً فلابد وأن تسلم بأخطائك ومن الأفضل أن تستمع إلى النقد الذى نوجهه إلى أنفسنا بدلاً من أن ننصت إليه من شخص آخر.

الطريقة السابعة : الرفق واللين فى معالجة الأمور.

يجب أن يكون أسلوبك فى معالجة كل الأمور مبنياً على الرفق واللين لتتجنب تماماً الغضب والعنف.. ولاتنسى ذلك الحكيم الذى كان ينصح أحد أصدقائه لتجنب الغضب ويتحلى بالرفق واللين فقد قال لصديقه إذا أتيت إلىَّ وقد اطبقت قبضتك

وإنى أعدك أن أطبق قبضتى بأسرع مما فعلت أما إذا أتيت إلى وقلت دعنا نتبادل الرأى فيما إذا اختلفنا فلن نلبث أن نجد أننا لم نبعد كثيراً أحدنا عن الآخر.

الطريقة الثامنة : امتنع عن كلمة (لا) بقدر الإمكان .

للتأثير الإيحابى فى الناس عليك أن تمتنع عن استخدام كلمه "لا" إلا للضرورة القصوى.

تلك الكلمة التى تعبر عن عثرة على طريق التأثير الإيجابى فى الناس يصعب التغلب عليها لأن الإنسان الذى قال كلمه "لا" أوجبت عليه كبرياؤه أن يظل مناصرا لنفسه وعندئذ يتعذر على الإنسان النكوص على عقبيه، ومن هنا فإن أسهل طريقة للتأثير على الناس أن تبدأ إيجابيا معهم ولاتبدأ بالأشياء التى هى محل اختلاف بل ابدأ بتأكيد الأشياء التى تتفق مع الناس فيها وإذا حدث خلاف بينك وبين أحد فلابد أن تشعر أن الخلاف إنما هوعلى الوسيلة وليس على الهدف، وتأكد أنك إذا أردت أن تكسب الناس إلى وجهة نظرك وأن تكون مؤثرا عليهم، اسألهم أسئلة تحصل من ورائها على الأجابة بنعم وعندها سيزول أى خلاف بينكم وإذا كان ولابد من كلمة (لا) فيجب أن تعرف متى وكيف تقول (لا) للآخرين...

كيف يتحدث أصحاب الشخصية المؤثرة ؟

هل هناك طريقة أو أسلوب معين للحديث الجذاب؟

بالتأكيد نعم هناك طريقة للحديث الجذاب تختلف تماما عن الحديث العادى والشخصية المؤثرة هى تلك الشخصية التى تتسم بالعفو اللغوى السوى الخالى من الاعوجاج ومن الفجوات اللغوية. وأقصد بالاعوجاجات اللغوية الخطأ فى التقاط بعض الكلمات أو النطق بها على غير وجهها الصحيح خذ مثالا لذلك الشخص الذى يستخدم كلمة "غفلة" بدلا من كلمة "غفوة" ليقصد من وراء استخدامها النوم لفترة قصيرة.. ونفس الشىء من يقول "أنارب" بدلا من أرانب أما المقصود بالفجوات اللغوية فهو العجز عن التعبير اللغوى عن فكره بسبب ضياع أو عدم اكتساب الكلمة المعبرة عنها. ولقد يحدث لبعض الشخصيات القوية أن تهرب منهم كلمه لايستطيعون العثور عليها فى أثناء كلامهم أو كتابتهم، ولكنهم سرعان ما يتمكنون من العثور على البديل المناسب لها. وقد لا يستطيع المستمع لهم أو القارئ لما يكتبون استبانة ذلك بفضل خصوبة حصيلتهم اللغوية وقدرتهم على تدارك الموقف وإبدال كلمة بأخرى تناسب المعنى المقصود. وتتمتع الشخصية القوية بالقدرة على الإبانة، سواء بالألفاظ المنطوقة أم بالألفاظ المكتوبة برسمها على الورق لتعبر بها عن المفاهيم التى تدور بخلدها والواقع أن القدرة على الإبانة تتأتى لها نتيجة عاملين أساسيين : العامل الاول وضوح المعانى وهضم المفاهيم التى تجول بالخاطر. أما العامل الثانى فهو حفظ مجموعة كبيرة من القوالب اللفظية والعبارات والجمل التى تخضع لإمرة الشخصية القوية بحيث تكون رهن الإشارة وتحت الحاجة إليها. ولدى الرغبة فى الاستعانة بها لالباسها المعانى والوجدانات التى تدور بمخاطر الشخصية. ونستطيع على هذا أن نقرر ان القدرة على الإبانة تعتمد على عنصرين أساسيين : العنصر العقلى المتفهم، والعنصر الاستظهارى

الجاهز لدى الشخصية، وهو الذى يتأتى لها نتيجة الحفظ والتكرار الآلى. وحتى بالنسبة للعباقرة والبلغاء، فإن عبقريتهم لم تتأت لهم إلا بعد أن استمروا يحفظون ويكررون تلك القوالب اللغوية التى سبقهم غيرهم إليها. وإذا أنت سألت أحد الشعراء النوابغ أو أحد الكتاب المتميزين عن قدرته على التعبير بمثل تلك الجودة والإتقان فإنه سوف يشير إلى الحصيلة المفخمة التى اكتسبها بالحفظ والاستظهار الآلى من بطون الكتب.

والواقع أن أصحاب الشخصية القوية يحظون بقدره فائقه على هضم ما يقومون بقراءته أو حفظه. فهم ليسوا مجرد نقلة عن غيرهم، بل إن ما يقومون بحفظه يترسب فى أعماق ذاكراتهم بحيث تتفاعل المقومات اللغوية أو تلك القوالب اللغوية المحفوظة لبعضها مع البعض بحيث تشكل مقوماً لغوياً خاصاً بهم، فما يقومون بالتفوه به أو بالتعبير عنه ليس تكراراً لما سبق لهم أن حفظوه عن غيرهم فهم لايقتصرون على النقل، ومن الحقائق التى لاتحتاج إلى برهان تمتع الشخصية القوية بحصيلة لغوية خصبة. ونعنى بالحصيلة اللغوية عدد المفردات التى تشير الى أشياء موجودة بالفعل وجوداً حياً، أو موجودة وجوداً معنوياً أو وجوداً روحياً، أو تشير إلى تصورات ذهنية أو استخدامات للربط بين الجمل أو للإشارة إلى شىء أو إلى مجموعة من الأشياء أو نحو ذلك من ألفاظ وطبيعى أن تتمتع الشخصيةالقوية بالقدرة الفائقة على استخدام كل لفظ من تلك الألفاظ وبدائلها بغير صعوبة أوخلط.

ومن المؤكد أن هناك تفاوتاً بين الناس - حتى بالنسبة للشخصيات التى تتمتع بالقوة والجاذبية فيما يتعلق بمدى القدرة على استخدام الكلمات. وإذا لم تكن هناك صعوبة فى استخدام الكلمات التى تشير إلى المفاهيم الفلسفية المجردة. ويكفى أن نقول إن الفيلسوف قد يصب معظم جهده على التعريف بالألفاظ التى تشير إليه بقدرات فلسفية معينة، كأنه أكثر قدرة على الإبانة. وإذا كانت هناك اليوم فلسفة لكل علم من العلوم المعروفة، فإن هذا يؤكد أن التمكن من الوقوف

على معانى الألفاظ المستخدمة بابعادها، إنما يكسب الشخص قدرة كبيرةعلى التأثير فى الآخرين.

ولعلنا نفرق اليوم بين مستوى شاعر وآخر، بين مستوى كاتب وآخر فى ضوء مدى التزامه الدقة وقدرته على فهم الألفاظ التى يستخدمها. وقد يحكم على روعة ما يكتب الكاتب أو ما يقدمه الفيلسوف من فلسفة فى ضوء دقة استخدامه للألفاظ ومدى براعته فى تطويع اللغة للتعبير عن مقاصده ومفاهيمه.

هل تعرف أهم مشكلة تواجه محدودى الثقة بأنفسهم... إنها المواجهة، مواجهة النفس والحديث مع الناس... قد تستطيع أن تهرب من مواجهة النفس أياما ولكنك لاتستطيع أبداً أن تهرب من مواجهة الناس أياماً إلا إذا أغلقت عليك الباب أو ذهبت بعيداً إلى أحد الجبال النائية تحمل طعامك وشرابك الذى يكفيك مدة من الزمن ولكن لماذا كل ذلك ؟.... كى لاتتحدث مع الناس...

ما هى مشكلتك فى الحديث مع الناس... هل المشكله هى الفارق بين تفكيرك وتفكيرهم ؟

أم أنك تتلعثم ولا تستطيع أن تتذكر ما ستقوله للناس ؟...

ليس المطلوب منك إطلاقا أن تكون خطيبا مفوهاً ... ولكن المطلوب منك أن تكون متحدثاً لبقاً... تتكلم بثقة أمام الناس... وضع الحكمة التى تقول "إن المحدث لايكون أبداً أفضل من محدثه ضعها أمامك دائما كلما تحدثت إلى أى إنسان"...

وكى تتحدث بثقة مع الناس يجب أن تعرف أن المتحدثين الجيدين والمحاورين المتميزين يلتزمون بقواعد أساسية عند أى حديث...

إنهم يعرفون متى يتحدثون ومتى يتوقفون، وعندما يتحدثون فإنهم يتحدثون عن أشياء يفهمها مستمعوهم، إنهم يستخدمون اللغة اليومية السهلة بعيداً عن استعراض اللغويات أو الفصاحة اللغوية أو حتى المصطلحات الأجنبية المتدولة إنهم يتحدثون

دون أى تفاخر يذكر، يستخدمون الإشارات والإيحاءات الطبيعية ويحافظون على التواصل بالعين وهو ما يؤدى إلى اكتساب رضا المستمع وثقته.

والغريب حقا أن علماء التحليل النفسى عندما قاموا برصد الفواصل التى تحول دون أن يتحدث بعض الناس بثقة وجدوا عناصر رئيسية هى السبب فى ذلك.

وقد لاتخطر تلك العناصر على بال القارئ العادى غير المتخصص فى مجال علم النفس.

ويمكن إيجاز عناصر التلعثم وعدم حب الحديث إلى العناصر التالية:

العنصر الأول : هو لوم الآباء على الأبناء والخوف من الحديث وهو ما يحدث نتيجة التربية المبكرة على يد أناس صارمين يخافون الحديث. وعلاج ذلك أن تعرف أن هذا الخوف طفولى وانتهى فلا تُعطه القوة للتأثير على سلوكك الآن.

العنصر الثانى : التشاؤم والخوف من الفشل، وثق أن أى إنسان يستطيع أن يهزم الخوف بأن يفعل ما يخاف منه شرط أن يثق بنفسه وقدراته. ويمكنك أن تهزم التشاؤم بأن تخلص عقلك من الأفكار المتشائمة وثق بنفسك وواجه الناس ولا تكن عبداً لخجلك، ؟ وانظر دائما لمستمعك على أنه مرآه إذا كنت عابثا ستجده عابثاً مثلك وإذا ابتسمت ستجده مبتسماً.

العنصر الثالث : هو المظهر الخارجى،فقد ثبت أن تسعين فى المائة من الأشخاص الذين لا يستطيعون الحديث بثقة أمام الناس غير راضين عن شكلهم ومظهرهم الخارجى وان تركيزهم على الذات يجعلهم خجولين ومنتقدين لأنفسهم ومقللين من شأنها...وعلاج ذلك يا صديقى أن تتصرف كما لو كنت جميلاً واثقاً ومتمكناً وسوف تكون كذلك. وتجنب الحركات التى لامعنى لها وأنت تتحدث فلا تلعب فى شعرك أو ملابسك أو أدواتك أو حقيبتك أو نظارتك...

استخدم يديك فى التأكيد على أفكارك وليس فى التشويش عليها وارتد ملابسك الملائمة المناسبة ثم انس التفكير فيها ولا تظل تعدلها من وقت

لآخر.وثق يا صديقى أن النجاح فى الحياة غالباً ما يعتمد على ما يمكن من مقدرة أو انعدام المقدرة على التحدث بقدر ما يعتمد على ما تملكه من مقدرة على أداء الأعمال.وإذا بحثت عن الشىء المشترك الذى يمكن أن يوحد ما بين آلاف من الناجحين ستجده استخدام مهارة "الكلمات" وهو ما يشير ويؤكد أن سعادتنا تعتمد إلى حد كبير على مقدرتنا فى التعبير عن أفكارنا ورغبتنا وأمانينا وطموحاتنا أو حتى إحباطاتنا وخيبة آمالنا وذلك من خلال حديثنا مع الناس...

ويعانى الكثيرممن يفقدون الثقة بأنفسهم من نوع من أنواع الإعاقة المهارية، ويعتبرون أنفسهم معاقين فعلاً بسبب عجزهم عن إثارة أى حديث مع الآخرين لأنهم يختزنون داخلهم ثروة من المشاعر الطيبة والأفكار الجميلة ولكنهم لا يعرفون كيفية استخراجها لأنهم يرون أنه من السخف البدء فى الحديث ويخشون أن يوصفوا بالتطفل أو أنهم مملون أو أن كلامهم يدعو إلى السأم... والحل فى داخلك أنت، أن تحرر نفسك من الأسر وأن تطلق لسانك لتتحدث بتلقائية كما يشار بها وبلباقة منقطعة النظير..

بقى ان أنصحك بضرورة أن تعرف ما يجب أن تقوله، وأن تقوله بثقة دون خوف وأن تتجنب التكرار فى الحديث وأن تلمس مشاعر الناس وأنت تتحدث معهم. وأن يكون حديثك دائما هادفاً يعبر عن الناس واهتماماتهم إلى حد أن يجدوا فيه أنفسهم.

وعليك أن تلتمس من خلال حديثك مع الناس أمانيهم وتطلعاتهم وعندها ستجدهم مستمعين منصتين وستجد نفسك سعيداً عندها ستزيد ثقتك بنفسك وتتحدث بمزيد من الثقة ولابد وأن تجعل لصوتك شخصية مميزة وأن تتكلم دائما بثقة وحماس وأن تكون نبرة صوتك موافقة لما تقول...

ولا تجعل حديثك جامداً من الأفضل ان تمزجه بخفة الظل والسماحة والدعابة الخفيفة المقبولة كى يشعر المستمع بالارتياح النفسى لك، ولابد أن تلجأ إلى التصوير والتشبيه لتقريب معانى الكلمات فى ذهن المستمع...

ويجب عليك يا عزيزى أن تراعى وتوازن ما بين الحديث والإنصات، فلا تأخذ المساحة الزمنية كلها لحسابك، لأن الإنصات الجيد فرصته أكبر وأسرع للتعارف وقبول الأفكار وتقريب وجهات النظر...

كما أن إنصاتك للناس دليل على حبك لهم وأنك تشعر بالحب والاهتمام بهم وتقديرك لذاتهم...

ولا تنس الابتسامة فلابد وأن تنير وجهك وأنت تتحدث، فهى رسالة الحب التى تشير إلى حسن نواياك... فاجعل حديثك وسيلة كى تكتسب به مزيدا من الثقة بنفسك ومزيدا من التمتع بالجاذبية والقوة فى التعامل مع الناس.

الشخصية الحازمة

هل تعرف الشخصية الحازمة وما هى سماتها وما هى مميزاتها؟

إنها الشخصيةالتى تتمتع بالحزم وليس الخشونة أو العدوانية كما تتمتع بالكياسة وحسن التصرف فى أمور الحياة ويمكنك أن تعرف عزيزى القارئ.. عزيزتى القارئة هل لديكم حزم فى أمور حياتكم وأى درجة من درجات الحزم تستمتعون بها يمكن معرفة ذلك من خلال الإجابة الصادقة والصريحة على الأسئلة التالية :

	نعم	لا
الموقف الأول: اذا اشتريت سيارة ثم تعطلت بعد فترة قصيرة هل تذهب لصاحب السيارة الأصلى او المعرض للشكوى دون تردد ؟		
الموقف الثانى : عندما ترى شخصاً ما يضرب حيوانا بقسوة. هل تتدخل بسرعة دون تردد لمنع ذلك ؟		
الموقف الثالث : إذا كنت تجلس فى القطار فى المكان المخصص لغير المدخنين وقام أحدهم بإشعال سيجارة. هل تبدى اى اعتراض على ذلك دون تردد ؟		
الموقف الرابع : إذا قدم رئيسك اقتراحاً لإدارة العمل ترى أنه غير مناسب على الإطلاق. فهل تعترض دون تردد ؟		

	نعم	لا
الموقف الخامس : هل ترى أنه من المناسب الابتعاد عن الأشخاص المزعجين والغير مقبولين نفسيا لديك ؟ **الموقف السادس :** هل كثيرا ما تضطر للشرح والاعتذار عن أعمال وأفعال قمت بها وثبت أنها خاطئة ؟ **الموقف السابع :** إذا طلب منك الانضمام إلى إحدى اللجان فى العمل أو الانضمام لحزب وأنت ترى أنه لاجدوى ولا فائدة تعود عليك من وراء هذا الانضمام. فهل تجد فى نفسك الشجاعة للاعتراض ورفض الانضمام؟ **الموقف الثامن :** عندما يتقدم أحد المقربين إليك بالنصيحة وترى أنها غير مجدية. هل تجد سهولة فى رفض النصيحة؟ **الموقف التاسع :** عندما يبذل البائع مجهوداً ضخماً فى إقناعك بالشراء. هل تجد نفسك مضطراً للشراء على الرغم من عدم احتياجك لذلك الشىء المشترَى ؟ **الموقف العاشر :** فى أيام الإجازات هل تجد نفسك مضطراً للسؤال على الآخرين والرد على تليفونات الأشخاص حتى لو كانوا غير محببين لك ؟		

نعم	لا

الموقف الحادى عشر :

هل تبادر بمجاملة أشخاص يجاملوك حتى لو لم تكن متقبلا نفسياً لهم ؟

الموقف الثانى عشر :

إذا قام أحد الجيران بتشغيل أحد الأجهزة بصوت عال (دش - كمبيوتر - تليفزيون... إلخ) هل تبدى اعتراضا على ذلك دون تردد..

الموقف الثالث عشر :

إذا كان أحد الجيران يمتلك كلباً مزعجاً ينبح بصوت عال وبصفة مستمرة خاصة ليلاً. هل تبدى اعتراضا على ذلك دون تردد ؟

الموقف الرابع عشر :

إذا ذهبت للطبيب للكشف ورأيته يتحدث مع زميل له بكلام لا تفهمه.هل تطلب منه أن يتحدث معك بصراحة بخصوص حالتك؟

الموقف الخامس عشر :

إذا تأخر أحد الأشخاص عن الحضور فى الوقت المتفق عليه معك هل تبدى اعتراضاً ظاهراً وواضحاً على ذلك التأخير ؟

الموقف السادس عشر :

إذا كنت تريد شراء نوعية خاصة من الدواء وكانت العبوة المباعة كبيرة فهل تجد الشجاعة لديك كى تطلب تقسيم العبوة وشراء ما يناسب مقدرتك المالية ؟

نعم	لا

الموقف السابع عشر :

إذا دخلت لتناول طعامك فى مطعم وتأخر المسئول عن تلبية احتياجاتك هل تبحث عن المدير وتشكو له سوء المعاملة ؟

الموقف الثامن عشر :

هل أنت معتاد على القيام بإعطاء بقشيش (تبس) للعمال الذين يقدمون لك خدمات فى الأماكن العامة بصفة مستمرة ؟

الموقف التاسع عشر :

إذا دخلت أحد المطاعم وطلبت شرائح لحم مشويه وعند تقديم الطلب لاحظت أن بعض شرائح اللحم غير مطهية على الوجه المطلوب فهل ترفض الطلب وتصر على استبداله أو تقديم شكوى بهذا المعنى لدي مديرالمطعم ؟

الموقف العشرون :

إذا كنت فى طابور لدفع فاتورة مثلاً وتقدم أحد الأشخاص الكبار فى السن وتجاوز مكانه الحقيقى ليقف قبلك فهل تصر على النظام وتطلب منه العودة إلى مكانه الصحيح ؟

الموقف الحادى والعشرون :

إذا كنت مدعوا إلى الغذاء فى الوقت الذى تخضع فيه لبرنامج غذائى معين (رجيم مثلا) أو إذا كنت مريضا بالسكر ومطلوبا منك الامتناع عن تناول الحلوى وقدم لك المضيف حلوى فهل تقبل على هذا الصنف ؟

	نعم	لا
الموقف الثانى والعشرون : هل تقوم بانتظام بإعادة ترتيب أوراقك وحاجاتك ولاترضى بأن لاتكون فى مكانها إطلاقا ؟		
الموقف الثالث والعشرون : إن تواجدت فى مناسبة اجتماعية ووجدت أحد الأشخاص الذين تكن لهم كرها شديداً فهل تنسحب بسرعة؟		
الموقف الرابع العشرين : أخبرك طبيبك الخاص بأنك تعانى من مرض خطير غير قابل للشفاء لا قدر الله هل تبحث عن طبيب آخر ؟		
الموقف الخامس والعشرون : دق جرس التليفون أثناء انشغالك بجلسة عاطفية فهل ترد ؟		
الموقف السادس والعشرون : هل جميع قراراتك وأحكامك نابعة من ذاتك ؟		
الموقف السابع والعشرون : إذا وجدت الخدمة ضعيفه فى أحد المطاعم هل تدفع البقشيش المعتاد؟		
الموقف الثامن والعشرون : دق جرس التليفون فى الوقت الذى تتهيأ فيه لتناول الطعام هل تطلب من المتحدث تأجيل المحاولة لحين الانتهاء من تناول طعامك؟		

نعم	لا

الموقف التاسع والعشرون :

هل تخضع دائماً لرغبات الآخرين عند مشاهدة برامج التليفزيون؟

الموقف الثلاثون :

هل تداوم على شراء أشياء لست فى حاجة ملحة اليها ثم تبدى الندم والأسف بعد ذلك ؟

الموقف الواحد والثلاثون :

هل تتقدم بشكوى إلى إدارة البنك عندما تعتقد بوجود خطأ ما فى الحساب ؟

الموقف الثانى والثلاثون :

هل تطلب من النادل فى المطعم استبدال طلباتك عندما تتذوقها ولا تستسيغ طعمها ؟

الموقف الثالث والثلاثون :

هل تكتب شكوى على الأقل كل شهر بخصوص مواقف أو سلبيات تراها؟

الموقف الرابع والثلاثين :

عندما يعاملك أحد الضباط بخشونة هل تبحث عن اسمه وكتابة شكوى ضده ؟

الموقف الخامس والثلاثون :

هل تعبر دائما عن رأيك ؟

نعم	لا

الموقف السادس والثلاثون :

هل تحاول دائما أن تقدم أفكاراً ترى أنها تتمشى مع آراء الآخرين مهما كانت مشاعرك وآراؤك الخاصة ؟

الموقف السابع والثلاثون :

عندما تتخذ قرارا هل تقاتل فى سبيل إقناع الآخرين بهذا القرار؟

الموقف الثامن والثلاثون :

هل تخاف بسهولة من السلطات أو البوليس ؟

الموقف التاسع والثلاثون :

هل تخاف بسهولة من قياداتك أو رؤسائك فى العمل ؟

الموقف الأربعون :

عندما تواجه مشكلة فى المطعم أو الفندق هل تصر دائما على مقابلة المدير ؟

تقدير الدرجات

رقم سؤال الموقف	الإجابة بنعم	الدرجة	الإجابة بلا	الدرجة
١-	نعم	١	لا	٠
٢-	نعم	١	لا	٠
٣-	نعم	١	لا	٠
٤-	نعم	١	لا	٠
٥-	نعم	٠	لا	١
٦-	نعم	٠	لا	١
٧-	نعم	١	لا	٠
٨-	نعم	١	لا	٠
٩-	نعم	٠	لا	١
١٠-	نعم	٠	لا	١
١١-	نعم	٠	لا	١
١٢-	نعم	١	لا	٠
١٣-	نعم	١	لا	٠
١٤-	نعم	١	لا	٠
١٥-	نعم	١	لا	٠

١٦-	نعم	١	لا	٠
١٧-	نعم	١	لا	٠
١٨-	نعم	١	لا	١
١٩-	نعم	٠	لا	١
٢٠-	نعم	١	لا	١
٢١-	نعم	٠	لا	١
٢٢-	نعم	٠	لا	٠
٢٣-	نعم	٠	لا	١
٢٤-	نعم	١	لا	٠
٢٥-	نعم	٠	لا	١
٢٦-	نعم	٠	لا	١
٢٧-	نعم	٠	لا	١
٢٨-	نعم	١	لا	٠
٢٩-	نعم	٠	لا	٠

٣٠-	نعم	٠	لا	١
٣١-	نعم	١	لا	١
٣٢-	نعم	١	لا	٠
٣٣-	نعم	١	لا	٠
٣٤-	نعم	١	لا	٠
٣٥-	نعم	٠	لا	٠
٣٦-	نعم	١	لا	٠
٣٧-	نعم	٠	لا	١
٣٨-	نعم	١	لا	٠
٣٩-	نعم	١	لا	١
٤٠-	نعم	٠	لا	١

والآن اجمع الدرجات التى حصلت عليها نتيجة إجاباتك

تقويم الدرجات

أولاً : إذا كانت درجاتك من ٢٥-٤٠ :

انت حازم وقد يظن الأشخاص الذين يجهلون حقيقتك أنك فظ الطباع لا تحتمل ولاتطاق بل يتهمونك بالخشونة ولكن المقربين منك يعرفون طباعك وهم يدركون أنك شخص عادى ترفض خطأ الآخرين، ولا تتحمل الاعوجاج فى تصرفات المحيطين بك، وبالطبع كلما زادت درجاتك كلما زادت درجة حزمك للأمور.

ثانيا : إذا كانت درجاتك من ١٠-٢٤ :

أنت تتمتع بقدر كبير من الثقة بالنفس، كما تتحكم الكياسة وحسن التصرف فى كثير من أمور حياتك، ويدفعك الأدب أحياناً إلى تحمل التصرفات الخاطئة من الآخرين وعلى وجه العموم أنت تحظى باحترام المحيطين بك وبقدر معتدل من الحزم.

ثالثا : إذا كانت درجاتك ٩ أو أقل :

أنت محكوم بتصرفات الآخرين، وكثيرا ما تساير الركب ويحتمل أنك كثيراً ما تعانى من الغضب المكتوم وخيبه الأمل التى قد تؤثر على حالتك الصحية. أنت مطالب بأن تكون أكثر إيجابية. وتعلم أن تكون صادقا مع نفسك. وبهذه الطريقة تكتسب المزيد من الثقة بالنفس كما تكتسب بسرعة ثقة واحترام الآخرين وعندما تجد نفسك واقعا فى مأزق عبر عن مشاعرك المكبوتة فى هدوء تقدم بالشكوى ناقش الموضوع وستندهش عندما تجد الآخرين يقبلون على مرضاتك ووضع شكواك موضع الاعتبار.

احذروا الاضطراب الوجدانى

من أكثر الأشياء التى تسبب للإنسان انزعاجاً راضطرابا وتتدهورا فى سماته الشخصية وبالتالى ضعف شخصيته هو ما يسمى بالاضطراب الوجدانى ولإيضاح الصوره يمكن القول إنه من الحقائق المقررة بالنسبة للشخص العادى تغير الحالة المزاجية لديه والتحول من حالة مزاجية إلى حالة مزاجية أخرى لأسباب تؤثر عليه تأثيرا شديدا من الناحية النفسية ومن المتعارف عليه علميا أن الشخصية القوية السوية لاتتقلب بين الحالات المزاجية المتباينة بغير سبب وجيه يدعوها إلى ذلك أما بالنسبة لأصحاب وصاحبات الشخصية الضعيفة فإن الحال يختلف عن ذلك تماماً لأن الشخصية الضعيفة قلوية متقلبة لا تتمتع بالاتزان الوجدانى الذى تتمتع به الشخصية القوية..

ومن علامات الاضطراب الوجدانى لدى أصحاب وصاحبات الشخصية الضعيفة ما يبديه هؤلاء من حب شديد لشخص ما أو لشىء ما ولكن سرعان ما تتحول هذه المشاعر إلى كراهية ومقت شديدين بغير سبب موضوعى أو بغير وقوع حدث يستدعى مثل ذلك التحول الوجدانى وأكثر من هذا فان أصحاب وصاحبات الشخصية الضعيفة تعمدوا إلى إخضاع نشاطاتها والواجبات المنوطة بها لما خضعوا له من حالة مزاجية فإذا كانت حالتهم سوية المزاج فإنها تقبل على الناس من حولها وتقبل على الحياة وتؤدى أعمالها بكل شغف وحيوية وانشراح ولكن إذا ما انقلبت الحالة المزاجية إلى الأسوأ فإنها سرعان ما تنصرف عن الناس وعن الأعمال التى كانت تزاولها بإقبال ونشاط ومعنى ذلك أن النشاط الذى تبذله الشخصية الضعيفة رهن بما تخضع له من حالة مزاجية فإذا كانت الحالة المزاجية إيجابية وجيدة وسارة كان النشاط المبذول متوفراً وكان الإقبال عليه تاماً أما إذا تحولت الحالة المزاجية إلى الأقل مستوى أو التوت الحالة المزاجية

إلى الأسوأ فإن الحماسة تخف وقد تنهار الهمة وتخفت الإرادة وتتبدد الخطط التى كانت مرسومة من قبل.

والاضطراب الوجدانى يسبب ضعف الشخصية نظراً لآثاره السلبية على التصرفات والسلوكيات وما أن يفيق الإنسان من الحالة المزاجية ويعود إلى سابق عهده من إيجابية وإقبال فإنه قد يأخذ فى الندم على ما بدر منه وقد تنجم عن تلك التقلبات المزاجية نتائج خطيرة فى حياة الإنسان كنتيجة للإنقلاب الوجدانى فقد يتصرف الإنسان نحو حبيبته أو شريكه تصرفاً غاضبا نتيجة الانقلاب الوجدانى ولكن بعد وقت يقصر أو يطول ما يهدأ ويعود إلى ما كان عليه من قبل من حب وحنان للحبيبة التى كانت صحية للغضب المفاجئ والانقلاب الوجدانى.

وليس الغضب وحدة هو الذى يشكل الخطر فى سلوك الإنسان المضطرب بل الحب الشديد الجارف أيضاً الذى يكون سببا للانقلاب الوجدانى لذلك نحذر كل التحذيرمن الاضطراب الوجدانى الذى يؤدى إلى ضعف الشخصية وضعف التأثير الإيجابى على الآخرين.

الشخصية الجذابة

قوام الشخصية الجذابة هو المقدرة على اجتذاب الناس إلينا وإلى حبنا واحترامنا وترغيبهم فى تحقيق ما نريد.

(فى هذا الفصل نلقى الضوء على فنون ومهارات ذلك التعامل الإنسانى الذى يجعل الإنسان صاحب شخصية جذابة ومؤثرة وقوية فى آن واحد).

الفصل الثالث

سر جاذبية الشخصية !!

يعشق طلبة وطالبات مركز تنمية القدرات البشرية مجموعة من الأساتذة بالذات وينفرون من مجموعة أخرى وهم فى عشقهم يعرفون السبب إما فى نفورهم فهم حائرون لأنهم لايجدون سببا عقليا جوهرياً.

فالأساتذة الذين ينفرون منهم مجموعة مختارة من العلماء يمتازون بغزارة العلم وكان من الأجدر أن تكون هذه المجموعة المختارة من العلماء هى التى ينجذب إليها هؤلاء الطلاب للاستفادة من علمهم الغزير لو ... لو أنهم نجحوا هم فى جذب هؤلاء الطلاب اليهم.

قد تكون يا صديقى القارئ.. يا صديقتى القارئة من أصحاب العبقريات متقنا، ذا ضمير حى، ومظهرا طيبا ونسبا كريما ولكنك لا تظفر بإقبال الناس عليك وجاذبيتهم إليك.. وبحثت كثيرا لا تعرف على السبب وراء انجذاب هؤلاء الطلاب إلى مجموعة معينة من الأساتذة وأخذت أتساءل هل هو أسلوب هؤلاء الأساتذة فى الشرح وتوصيل المعلومات نعم إنه هو السبب الرئيسى إنهم يصلون إلى هؤلاء الطلاب عن طريق القلوب قبل العقول لأنهم يضربون على أوتار قلوبهم فتنفتح عقولهم لكل ما يقولون وكل ما يفعلون..وهذا هو طريق الجاذبية مخاطبة القلب لتصل إلى العقل... طريق العاطفة الذى يجعل العقل يرتاح إلى ما ارتاحت إليه العاطفة بينما العلماء الآخرون يعطون المعلومة الجافة يخاطبون العقول فقط وهو سر ابتعاد الطلبة والطالبات عنهم.

إذا أردت أن يكون لديك مغناطيس لجذب الناس إليك والتأثير فيهم عليك أن تخاطب عواطفهم قبل أن تخاطب عقولهم. وإذا كسبت قلوبهم وودهم تستطيع بالتأكيد أن تكسب عقولهم وعندها تستطيع أن تقنعهم وتجذبهم إليك.

وثق عزيزى القارئ أن أثمن الفرص التى تمر بك للعب على أوتار عواطف الآخرين هى فرص إدخال السرور على نفوسهم فهى ثمينة بالنسبة إلى الغير لأن السرور والسعادة غاية ينشدها كل إنسان فهى غاية ثمينة بالنسبة لنا جميعا لأنها تفتح لنا قلوب الآخرين وبالتالى هى الطريق لفتح عقولهم أيضاً فهى تجعل نفوسهم أسرع استجابه لنا.

منذ أكثر من خمس وثلاثين عاماً تعرفت على النقابى الراحل رحمه الله الأستاذ عبد العزيز السيد وكان نقابياً مستقلاً يناضل من أجل حقوق العمال وكان من المقربين للزعيم الراحل جمال عبد الناصر ومن مجلس قيادة الثورة... قام بتأسيس جريدة أخبار العمال وهى أول جريدة عمالية مستقلة فى مصر.

واختلفت رؤيه عبد العزيز السيد رحمه الله ومواقفه مع بعض رجال الثورة واستمر فى النضال واستمرت جريدته فى الظهور حتى الآن والعجيب هو ما رأيته عندما عملت معه فى الجريدة كمحرر عمالى وكنت أعمل بقسم التحقيقات الصحفية ثم رئيسا لقسم التحقيقات الصحفية ورأيت كيف يتفانى الناس فى خدمته ويقبل كبار الكتاب على ملء صفحات صحيفته بدون مقابل وسألت نفسى ذات مرة ما الذى يدفعنى إلى كتابة الكثير فى صحيفتة فى وقت أحتاج إليه للبحث والتأليف ولم أجد جوابا غير أن هذا الرجل رحمه الله يمتاز بقدرته العجيبة على إدخال السرور على نفوس من يقابل ومن يعامل وكان يتميز بشخصية قوية مؤثرة جذابة (رحمه الله).

إننا جميعا نسعى إلى السعادة وانجذاب الناس إلينا ولكننا فى كثير من الأحيان نفشل ونخيب مادمنا عاجزين عن إسعاد أنفسنا.. وإذا كان هذا هو حالك عزيزى القارئ... أو حالك عزيزتى القارئة ... فلماذا لا نديرجميعا الدفة فنعمل على إسعاد غيرنا وعندها يمكن أن نشعر بالسعادة وقد ثبت من خلال دراسات التحليل النفسى لمئات الأشخاص أن الإنسان لايستطيع إسعاد نفسه بقدر ما يستطيع أن يسعد أو يسعده غيره...

وأقول عباره أنا مقتنع بها تماماً "إسعاد الآخرين لايكلف شيئا ولكن يفعل كل شيء" فهيا نردد جميعاً هذه العبارة التى هبطت توا ونقول" إسعاد الآخرين لا يكلف شيئا ولكن يفعل كل شيء... ووسائل هذا الإسعاد يتلخص فى كلمتين هما (الرقة والمجاملة) فعلاً إنها تفعل فى كثير من الأحيان ما لايفعله المال فلنحاول إذن أن نقابل كل إنسان بوجه باش وابتسامة مشرقة وتحية من القلب... أنها نصيحة نهديها إلى كل شخص إلى من له حاجة وإلى من يعطى الحاجة نهديها إلى المحكوم وإلى الحاكم فى كل وقت وكل مكان.. إنها سر جاذبية الآخرين لنا والذكاء مطلوب لمخاطبة العواطف ويمكن القول إن اللباقة والحصافة أقوى من القوة والسيطرة وهى الخير الذى يقاوم الشر دائما... واللباقة والحصافة وإسعاد الآخرين هو طريق الشخصية الجذابة...وهناك قصة طريفة خيالية توضح مدى فائدة الذكاء كى يتفوق الإنسان ويصبح أكثر جاذبية للآخرين... تقول الأسطورة وقع خلاف ذات يوم بين الشمس والرياح كل منهما تدعى تفوقها على الأخرى وبينما هما فى خلاف وجدال مر رجل حكيم يرتدى عباءة فجعلا الرهان عليه إليه فقالت الرياح الذى يستطيع أن يخلع عباءة هذا الرجل يكون له التنويرفقبلت الشمس التحدى رغم الاعتقاد بأن للرياح الغلبة فى هذه الجولة... وبدأت المباراة فعصفت الرياح وزأرت وراحت تلاطم الرجل والرجل يزداد تشبثا بعباءته وتمسكا بها وإحكاما لها على جسده ولم تفلح الرياح فى انتزاع العباءة من الرجل الحكيم...

وجاء الدور على الشمس التى داعبت الرجل وقالت له أريد أن أكسب الجولة دون أن أسبب لك أى إيذاء ولاأطلب منك سوى أن تتصرف التصرف الطبيعى الذى يحميك ولا يسبب لك أى ضرر... وبدأت الشمس جولتها فسلطت جزءا مرتفعا من حرارتها على رأس هذا الرجل وكان هذا الارتفاع يشعر الرجل بشدة الحرارة دون إيذائه وهنا فكر الرجل سريعا ماذا يفعل ليتفادى الحرارة الشديدة التى على رأسه وهنا خلع العباءة وقام بلف رأسه بها ليتفادى حرارة الشمس ومن هنا فازت الشمس بالجولة بفضل اللباقة والحصافة والذكاء فقيادة الآخرين وجذبهم إلينا أسهل

من دفعهم إلى ذلك والابتسامة تحقق ما يعجز السيف عن تحقيقه ابتسم عزيزى القارئ... عزيزتى القارئة تبتسم لكم الدنيا أتعرف يا عزيزى القارئ... عزيزتى القارئة ماذا يحدث عند الابتسام إنك حين تبتسم تستخدم ثلاث عشرة عضلة من عضلات وجهك فى حين أنك تستخدم أربعاوسبعين عضلة إذا عبست وبرغم هذا كما قال جيمس بندر مدير معهد الدراسات الإنسانية الأهلى بنيويورك قال إن أكثر الناس لا يبالون بهذا النشاط العضلى الزائد ويمضون عابسين متجهمين غير مدركين أنهم بهذا يهملون مظهراً هاماً من مظاهر الشخصية الجذابة فإذا صادفت عزيزى القارئ... عزيزتى القارئه شخصية متجهمة عبوسة فالتمسوا لها العذر فلا تبادله عبوساً بعبوس، بل إلق إليه بإحدى ابتساماتك الوضاءة المشرقةوقد يمنعه الحياء فى بداية الأمر عن أن يبادلك الابتسام ولكنك اذا واصلت مقابلته بالابتسام فستجد على مر الأيام أن عضلات وجهه تسترخى وأنه سيرد على ابتسامتك المشرقة بابتسامة أكثر منها إشراقاً.. وستجد أن انعطاقه إليك أشد وميله أقوى وهكذا فإن الابتسامة وسيلة مضمونة لجذب الآخرين.

وللابتسامة أنواع شتى وأنت يا صديقى وأنت يا صديقتى حين تشرع عضلات وجهك الثلاث عشرة فى التقلص مكونة الابتسامة فإن اتجاهك الذهنى حينئذ هو الذى يقرر كيف تكون الابتسامة... هل ستكون جوفاء باردة أم صفراء حقودة.. أم ابتسامة مشرقة متوددة عطوفة.. فإذا لم تكن عزيزى القارئ.. عزيزتى القارئة تعنين الابتسام حقا جاءت الابتسامة أقرب إلى الوجوم والجمود أما إذا كانت ابتسامه صادقة نابعة من القلب فإن الابتسامة تجزل لك عندئذ العطاء وتفتح لك مغاليق القلوب كما تفتح أنسام الربيع الندية براعم الزهر...

وبلغة خبراء الحب فإن الابتسامة الحقة هى التى سرها الإخلاص ولحنها المحبة التى وسعت الناس جميعا وبلغة تجار العملة الابتسامة العصبية الآلية المصطنعة كالعملة الزائفة قل أن تنطلى على أحد...

وهناك فريق من علماء النفس يقول الأفعال تعقب الإحساس ويعنى آخر الإحساس يسبق الفعل ولكن الواقع يؤكد ان الأفعال والإحساس يمضى كل منهما جنبا إلى جنب بمعنى أننا إذا سيطرنا على أفعالنا التى تخضع لإرادتنا أمكننا بطريق غير مباشر أن نسيطر على إحساسنا والعكس صحيح.

وهناك رأى جميل يقول إنك إذا ابتسمت دون أن يكون لك حافز على الابتسام انتهيت إلى الظفر بهذا الحافز فعلاً إذا أردت أن تكون صاحب شخصية جذابة عليك بالابتسامة المشرقة الواثقة الصادقة.. إذا ابتسمت عزيزى القارئ فى وجه زوجتك ستقبل عليك زوجتك فى سعادة وإذا ابتسمت تلك الابتسامة فى وجه زملائك سيقبلون عليك مخلصين متعاونين، أيقظ قواك الخفية الإيجابية وكن مقتنعا تماماً بأنك تبتسم لأنه ليس هناك ما يدعو إلى العبوس والتجهم والحياة إلى زوال فيجب الاستمتاع بها وإدخال السعادة إلى قلوبنا وقلوب الآخرين.

فلنرسم جميعا الابتسامة المشرقة الجذابة ولا تبخس يا عزيزى الابتسامة حقها فهى لا تزيدك إشراقاً وحسب بل هى تأسر لك القلوب وتسهل لك عملك وتعود على صحتك بالخير وتجعلك صاحب شخصية جذابة ومؤثرة وقوية فى آن واحد..

أشهر سمات الشخصية الجذابة

تعد الثقة بالنفس أشهر سمات الشخصية الجذابة على الإطلاق بل يعدها البعض مفتاح الشخصية القوية المؤثرة الجذابة.. وتعنى الثقة بالنفس لدى البعض التمتع بالشخصية القوية المؤثرة التى قد يولد بها الإنسان وتكون مشيدة بداخله منذ البداية أو تلك التى تنشأ بالممارسة.

والحقيقة أن الثقة بالنفس سمة إيجابية تظهر بالفعل وليس بالكلمات ولا أعتقد أن الثقة تأتى بالمظاهر فكثير من الناس يبدو عليهم أنهم يتمتعون بالثقة فى أنفسهم بينما هم ليسوا كذلك بالفعل وقد يدركون أنهم قد يرتكبون خطأ ما أو ترتبك بعض أمورهم ولا يستطيعون أن يفعلوا شيئاً وهو ما يخرج عن نطاق الثقة بالنفس وهناك ثلاثة تعريفات هامة لمفهوم الثقة بصفة عامة منها اقتناع واعتماد الشخص على قدراته الذاتية، ومنه الإيمان بكفاءة شخص وبأنه جدير بالثقة، ومنها الاتفاق على أن المعلومة لدى ذلك الشخص لاتفشى وتبقى دائما فى طى الكتمان.

والثقة بالنفس تعنى أن يحظى الشخص بنظرة إيجابية وفى الوقت نفسه تكون واقعية حيال نفسه ووضعه ومثل هذه الطريقة فى التفكير تعنى أن ذلك الشخص يمتلك القدرة على الثقة فى قدراته وقراراته الخاصة كما تعنى أيضا أن لديه القدرة إلى حد بعيد ومعقول فى أن يمتلك زمام حياته وأن يدافع عن حقوقه وتطلعاته فى ظل هذا العالم الذى يبدو مفزعاً بعد التطورات السياسية العالمية الآخيرة وانفراد أمريكا بقيادة العالم قيادة غير عادلة.

ودعنا من السياسة إلى الثقة بالنفس التى لا تعنى القدرة على عمل كل شىء وإنما التصرف الإيجابى حتى عند الإخفاق يجب أن تحتفظ بنظرة إيجابية بأقصى ما تستطيع.

ويؤكد فريق من علماء النفس أن أقوى مؤثريؤثر عليك شخصياً ويستطيع أن يؤثر على الناس هو الثقة بالفس وأنه تأثير مزدوج إن وجد وتمتع به الإنسان كان تأثيره إيجابيا للغاية ومنح الإنسان كل أسباب النجاح والتفوق والتأثير الإيجابى فى الناس وإذا لم يوجد كان تأثيره على الإنسان تأثيرا سلبياً وقد ينتقل هذا التأثير السلبى إلى الآخرين.

وثق عزيزى القارئ.. عزيزتى القارئة أن الإنسان الواثق فى نفسه هو الشخصية الوحيدة القادرة على التأثير الإيجابي فى الآخرين والقدرة على جذب الآخرين وإجبارهم على تقديم فروض الاحترام والولاءلأن تلك الثقة بالنفس تمنح الإنسان القدرة على احترام الآخرين والاهتمام بمصالحهم ومساعدتهم بقدر الإمكان وهذه الثقة هى الدعامة التى لاغنى عنها لنجاح الإنسان فى حياته.

ويرى (د. بتكين) أستاذ علم النفس المعروف أن هناك نوعين من الثقة مرغويا فيهما ويمكن بهما أن نؤثر فى الناس تأثيرا إيجابياً دون أن تكون هناك أى آثار سلبيه لهذه الثقة.

الأول : الثقة المطلقة بالنفس والتى تستند إلى مبررات لا يأتيها الباطل من أمام أو من خلف أو كما يقولون إنها الثقة التى لاتقبل الجدال أو النقاش ثقة تنفع صاحبها وتجزيه خيراً وترى صاحب تلك الثقة يواجه الحياة بجرأة وقوة وشجاعة وثبات غير هائب أو متردد أو قلق.

والثانى : الثقة فى مواعيدها ونرى هذه النوعية واضحة فى المواقف والسلوكيات التى تتطلب الثقة.

ويمكن القول بأن الثقة بالنفس تعنى الإيمان بها إيمانا مطلقاً فما هو مقدار ثقة كل منا فى نفسه ؟

الرد من خلال الإجابة على تلك الأسئلة بصراحة وشفافية.

الاختبار الأول

نعم	لا

هل أنت واثق من نفسك ؟

أجب بنعم أو لا طبقا لمشاعرك ومواقفك وسلوكياتك.

س١ عندما تتخذ قراراً هل تتوافر لديك دائماً الثقة فى قدراتك على التنفيذ ؟

س٢ عندما تزداد حاجاتك إلى دورة المياه أثناء وجودك مع ضيوف فهل تفضل الجلوس فى وضع غير مريح عن الذهاب إلى دورة المياه للتخلص من ضيقك ؟

س٣ عندما تحتاج لشراء ملابس داخلية للجنس الآخر هل تجد حرجا فى الشراء؟

س٤ هل تعتقد أنك ماهر فى التعامل مع الجنس الآخر ؟

س٥ عندما تقابل بعدم اهتمام فى أحد المتاجر هل تجد لديك الشجاعة لتوجيه اللوم إلى البائع ؟

س٦ هل تكره النظر الى صورتك الفوتوغرافية ؟

س٧ هل تشعر بالضيق أو الغضب عندما يوجه شخص ما اللوم والتوبيخ للآخرين؟

س٨ هل تميل للاحتفاظ بأرائك لنفسك ؟

س٩ هل تجد صعوبة فى تصديق الآخرين عندما يوجهون لك عبارات المديح والثناء ؟

	نعم	لا
س١٠ هل تشعر دائما بأنك أقل اهمية من الآخرين ؟		
س١١ هل تبدو راضيا عن مظهرك ؟		
س١٢ هل تعتقد أنك قادرعلى أداء الأعمال بنفس الكفاءة التى يؤدى بها الآخرون نفس الأعمال ؟		
س١٣ هل تشعر بالارتباك عند الوصول إلى حفل عام ولاحظت أن الجميع يرتدون ملابس رسمية وأنت لا ترتدى ملابس رسميه؟		
س١٤ هل تعتقد بأنك تحظى بحب معظم الناس ؟		
س١٥ هل تعتقد بأنه يمكن وصفك بأنك صاحب شخصية قوية؟		
س١٦ هل تعتقد بأنه يمكن وصفك بأنك صاحب شخصية مؤثرة؟		
س١٧ هل تشعر غالباً بالرضا عن حالتك النفسية ؟		
س١٨ هل تعتقد بأنه يمكن وصفك بأنك صاحب شخصية جذابة؟		
س١٩ هل تعتقد بأن لديك موهبة الأناقة وحسن الهندام ؟		
س٢٠ هل تشعر بأنك بارد العواطف أمام الكوارث ؟		
س٢١ هل تعمل بصورة جيدة فى الأعمال الجماعية ؟		
س٢٢ هل تصف نفسك غالباً بأنك شخص عادى أو أكثر قليلا من الشخص العادى ؟		
س٢٣ هل تشعر دائما بالغيرة من إنجازات الآخرين ؟		
س٢٤ هل تتجنب دائما الأعمال التى تضايق الآخرين حتى لو كنت من المحبين لأداء هذه الأعمال ؟		

	نعم	لا
س٢٥ هل ترتدى بصورة حتمية الملابس التى ترضى أذواق الآخرين ؟		
س٢٦ هل تقضى وقتا طويلاً فى أداء أعمال للغير ؟		
س٢٧ هل يمكنك أحيانا أن تترك إدارة شئون حياتك للآخرين؟		
س٢٨ هل تعتقد بأنك إيجابى فى تفكيرك ؟		
س٢٩ هل تجد نفسك أحيانا مضطراً للاعتذار للآخرين عن تصرف ما ترى أنه لا يجب أن يكون ؟		
س٣٠ هل تشعر بصفة دائمة بأنك تفتقد الإبداع أو التميز ؟		
س٣١ هل تحتاج بصفة مستمرة للاستماع إلى نصائح الآخرين؟		
س٣٢ هل تشعر بالضيق عندما تتسبب عن طريق الخطأ فى مضايقة الآخرين؟		
س٣٣ هل تحتاج لوقت طويل لكسر حاجز الصمت بينك وبين الآخرين؟		
س٣٤ هل تنظر إلى المرآة أكثر من ٣ مرات يومياً ؟		
س٣٥ هل تعتقد بأنك تحب الدعاية لنفسك نوعاً ما ؟		
س٢٦ هل تعتقد بأنك تصلح كى تكون قائدا فى مجال عملك للآخرين؟		
س٣٧ هل تعتقد بأنك تتمتع بذاكرة قوية ؟		
س٣٨ هل تشعر بأنك تهتم بالآخرين وأنهم يشعرون باهتمامك هذا ؟		
س٣٩ هل تعتقد بأنك تتحدث بلباقة ؟		
س٤٠ هل أنت مستمع جيد للآخرين ؟		

النتيجة والتقويم

راجع إجاباتك بنعم وبلا وامنح نفسك درجات طبقا للجدول الآتى :

رقم السؤال	الإجابه بنعم	لا	رقم السؤال	الإجابة بنعم	لا
١-	١	صفر	٢١-	صفر	١
٢-	صفر	١	٢٢-	صفر	١
٣-	صفر	١	٢٣-	صفر	١
٤-	١	صفر	٢٤-	صفر	١
٥-	١	صفر	٢٥-	صفر	١
٦-	صفر	١	٢٦-	صفر	١
٧-	صفر	١	٢٧-	صفر	١
٨-	صفر	١	٢٨-	١	صفر
٩-	صفر	١	٢٩-	صفر	١
١٠-	صفر	١	٣٠-	صفر	١
١١-	١	صفر	٣١-	صفر	١
١٢-	١	صفر	٣٢-	صفر	١
١٣-	صفر	١	٣٣-	صفر	١
١٤-	١	صفر	٣٤-	١	صفر
١٥-	١	صفر	٣٥-	١	صفر
١٦-	١	صفر	٣٦-	١	صفر
١٧-	١	صفر	٣٧-	١	صفر
١٨-	١	صفر	٣٨-	١	صفر
١٩-	١	صفر	٣٩-	١	صفر
٢٠-	١	صفر	٤٠-	صفر	١

اجمع الدرجات التى حصلت عليها واعرف نتائج هذه الإجابات.

التقويم

١ - إذا كان مجموع ما حصلت عليه من الدرجات من ٢٥ - ٤٠ درجة :

فهذا يعنى أنك أنت واثق من نفسك تعرف قدراتك تعرف بصفة مؤكدة نقاط القوة ونقاط الضعف فى شخصيتك ولكن مع وجود بعض التحفظات فعندما تقترب درجتك من الأربعين فهناك مخاوف أن ينظر إليك الآخرون على أنك شخص متعجرف ومتكبر وبناء عليه من الأفضل أن تبذل بعض المجهود للتخفيف من انفعالاتك وردود أفعالك.

٢- إذا كان مجموع ما حصلت عليه من الدرجات من ١٢ - ٢٤ درجة :

فهذا يعنى أنك واثق من نفسك فى حدود معقولة ومع ذلك تنتابك بعض المخاوف والشكوك وإحساس بعدم الأمان. وربما أنت فى حاجة لبذل القليل من المجهود لاكتساب الثقة بالنفس وإعادة اكتشاف مواهبك وقدراتك.

٣- إذا كان مجموع ما حصلت عليه من الدرجات أقل من ١١ درجة :

فهذا يعنى انك انت فى حاجة فعلية لبذل المجهود لاكتساب الثقة بالنفس. ابحث عن نقاط الضعف فى شخصيتك، جاهد نفسك فى رفع أسباب الثقة بقدراتك واحرص على احترام نفسك ليحترمك الآخرون.

الاختبار الثانى للثقة بالنفس

أجب على الأسئلة التالية بأقرب الإجابات إلى نفسك :

(نعم) إذا كنت واثقا من الإجابة تماماً.

(دائما) إذا كانت الإجابة تنطبق عليك فى أغلب الأحوال.

(أحيانا) إذا كانت الإجابة تنطبق بنسبه ٢٥٪ مثلاً.

(نادراً) إذا كانت الإجابة تنطبق بنسبة ضئيلة ٥٪ مثلاً.

(لا) إذا كانت الإجابة لا تنطبق عليك تماماً.

(الأسئلة)

١- هل تتصرف فى حيوية وحزم ونشاط وهمة قوية بصفة مستمرة ؟

٢- هل تتحمس للناس وللمسائل العامة التى تثار وتعطى رأيك بشجاعة ؟

٣- هل تسعى لتحسين مركزك فى الحياة وبصفة دائمة ؟

٤- هل تدافع بجسارة عن وجهة نظرك مادمت مقتنعاً بها ؟

٥- هل أنت قادر على أن تفرض على نفسك مطالب ثم تعمل على تحقيقها ؟

٦- هل تتجنب تضييع الوقت والمجهود والمال على نفسك وعلى غيرك ؟

نعم	دائما	عادة	أحيانا	لا

٧- هل تتمكن من أن تقوم بعملك بثبات وتركيز رغم وجود المزعجات ؟

٨- هل تتجنب انتحال الأعذار وإلقاء اللوم على الناس أو الظروف أو ما شابه ذلك ؟

٩- هل لديك روح الإيثار ؟

١٠- هل أنت قادر دائما على تنفيذما يطلب منك ؟

١١- هل تحب النظام فى عملك وفى منزلك؟

١٢- هل أنت شخصية يمكن الاعتماد عليها؟

١٣- هل أنت خصب الخيال وواسع الحيلة؟

١٤- هل تتجنب الإسراف فى التنازل عن بعض حقوقك إرضاء للغير ؟

١٥- هل تتحمل مسئولية تلقى على عاتقك بالرضا النفسى الكامل ؟

١٦- هل تتجنب دائما الطمع والتكالب على جمع المال أو الحصول عليه ؟

١٧- هل تدافع دائماً على اعتبارك وذاتك وكرامتك إن أعتدى عليها ؟

١٨- هل أنت قادر على ان تكظم غيظك فى أشد المواقف استفزازاً ؟

١٩- هل تتجنب التفاخر واستخدام كلمه "أنا" كثيراً ؟

٢٠- هل تتحاشى المبالغة والتهويل فى الأحداث والأفعال ؟

نعم	دائما	عادة	أحيانا	لا

	نعم	دائما	عادة	أحيانا	لا
٢١-هل تميل إلى المرح حتى فى مواجهة المواقف الصعبة ؟					
٢٢- هل أنت من أنصار الحل الوسط والبحث عن الحلول التى قد ترضى الجميع ؟					
٢٣- هل لديك المقدرة على أن تصبر عاى آراء الغير لو تعارضت مع آرائك ؟					
٢٤- هل أنت فعلا حريص على تجنب الانفعال والتكلف فى القول والفعل ؟					
٢٥- هل تتحاشى الحسد والغيرة بكل الوسائل الممكنة ؟					
٢٦- هل تتقبل الثناء والنقد على حد سواء دون أن يفقدك ذلك اتزانك ؟					
٢٧- هل تلتزم الهدوء فى المواقف الصعبه ؟					
٢٨- هل أنت متحرر تماماً من الغرور والإعجاب الزائد بالنفس ؟					
٢٩- هل تتجنب دائما الانتقادات خاصة تلك الساخرة أو التى فى غير محلها ؟					
٣٠- هل تتمكن من اداء المسئوليات الملقاة على عاتقك حتى لو كانت جسيمة وثقيلة عليك دون ملل أو كلل ؟					
٣١- هل تتردد وتتأنى قبل أن تصدر أحكامك على الأشياء ؟					
٣٢- هل تلائم بين إمكاناتك الفعلية والظروف المحيطة بك عند التصرف فى أى موضوع؟					

	نعم	دائما	عادة	أحيانا	لا
٣٣- هل لديك حب الاستطلاع ؟					
٣٤- هل تدافع عن معتقداتك بكل ما أوتيت من قوه ؟					
٣٥ هل أنت قادر على مقاومة الإغراء بشتى صوره ؟					
٣٦- هل تتجنب دائماً مشاعر الحقد والضغف من الناس ؟ هل تتفادى دائما أن تصل إليك روح الهزيمة ولا تسمح لها بالوصول إليك ؟					
٣٧- هل تواجه الخطر وشتى المواقف بشجاعة ؟					
٣٨- هل تنتقد نفسك أحياناً ؟					
٣٩- هل تتحاشى تماماً التحسر على النفس مهما كانت الظروف ؟					
٤٠- هل لك فلسفة محددة فى الحياة ؟					
٤١- هل تعيش فى الحاضر لافى الماضى ولا المستقبل ؟					
٤٢- هل تقاوم المؤثرات التى تحاول تغيير سلوكياتك ولا تجعلها تنال منك بسهولة ؟					
٤٣- هل أنت بطبيعتك عطوف على نفسك وعطوف على الآخرين أيضاً ؟					
٤٤- هل تحسن الإصغاء إلى آراء الغير وأفكارهم ؟					
٤٥- هل تشعر بوجود تناسق مابين حركاتك وإشاراتك وتعبيراتك ؟					
٤٦- هل تتحدث بنبرة صوت واضحة المعالم؟					

	نعم	دائما	عادة	أحيانا	لا
٤٧- هل تنطق الكلمات بألفاظ سليمة خالية من العيوب ؟					
٤٨- هل تحافظ دائماً على مواعيدك وبدقه؟					
٤٩- هل تتقبل الدعابة على نفسك بصدر رحب؟					
٥٠- هل تتمتع بروح رياضية تجعلك تتقبل الهزيمة إذا حدثت ؟					
٥١- هل تستطيع أن تتحدث إلى مجموعة من الناس دون ارتباك أو تلعثم ؟					
٥٢- هل أنت قادر على القيام بخدمة نفسك بنفسك؟					
٥٣- هل تهتم بشئونك وتتجنب التدخل فى شئون الناس ؟					
٥٤- هل تعترف بأخطائك بسهولة ؟					
٥٥- هل تستطيع التضحية بنفسك ؟					
٥٦- هل تحب مداعبة الأطفال وملاطفتهم ؟					
٥٧- هل تحب الحيوانات وطيور الزينه ؟					
٥٨- هل تقوم علاقاتك بالناس على البساطة والود الخالص ؟					
٥٩- هل تتحاشى دائماً استفزاز الآخرين أو حتى نقدهم ؟					
٦٠- هل لديك القدرة على اكتساب صداقات الناس بسرعة ؟					

	نعم	دائما	عادة	أحيانا	لا
٦١- هل أنت متحفظ إلى حدما فى تعاملاتك مع الناس ولاترفع التكليف إطلاقا؟					
٦٢- هل تتجنب دائماً فرض نفسك على الناس ؟					
٦٣- هل أنت حريص على أن يكون خطك فى الكتابة واضحاً ؟					
٦٤- هل تتجنب دائماً أن تكون مصدراً لإزعاج الغير بأى صورة من الصور ؟					
٦٥- هل تراعى دائماً مقتضيات اللباقة عند تعاملك مع الناس ؟					
٦٦- هل تتجنب الإسراف فى كل شىء خصوصا فى المال ؟					
٦٧- هل أنت حريص على تجنب إيذاء مشاعر الآخرين مهما كانت الأسباب ؟					
٦٨- هل تحب الضيوف ؟					
٦٩- هل تتصرف دائماًوفقا لسنك ؟ (شاب - ناضج - كهل) ؟					
٧٠- هل تتصرف دائماً وفقا لنوع جنسك ؟ (ذكر - أنثى)					
٧١- هل تتصرف وفقا لحالتك الاجتماعية؟ (أعزب - متزوج - متزوج ويعول)					
٧٢- هل تتجنب دائماً الظهور بمظهر المتكبر أو المغرور ؟					

	نعم	دائما	عادة	أحيانا	لا
٧٣- هل تتجنب تدبير المقالب أو المشاركة فيها ؟					
٧٤- هل أنت محب للتعاون مع الناس ؟					
٧٥- هل تهتم بالقضايا الهامة ومشكلات الآخرين ؟					
٧٦- هل أنت قادر على تقديم مصلحة الجماعة على مصلحتك الشخصية ؟					
٧٧- هل تحب الفنون التشكيلية واللوحات الطبيعية المعبرة ؟					
٧٨- هل تحب الموسيقى ويمكنك الاستمتاع بها؟					
٧٩- هل تحب الأدب وتهتم بأحد فروعه ؟					
٨٠- هل تجد الأفكار الحديثة آذاناً صاغية لديك ؟					
٨١- هل تتمتع بذاكرة جيدة ؟					
٨٢-هل تحب التنقل والسفر والرحلات ؟					
٨٣-هل لك هوايات خاصة ؟					
٨٤- هل يخلو حديثك دائما من الأخطاء فى حقوق الآخرين أو فى حق نفسك ؟					
٨٥- هل تساهم فى الأنشطة الأجتماعية أو فى أحدها على الأقل ؟					
٨٦- هل أنت حريص على قراءة الصحف والمجلات للتعرف على ما يدور حولك؟					

أكرر القول وأقول قبل أن تجيب، أجب بكل دقة وأمانه، وأمامك دقيقة كاملة كى تفكر وتجيب عن كل سؤال، كن أميناً للغاية مع نفسك عند الإجابة.

الآن أعط لنفسك ٥ درجات على كل إجابة بنعم، و ٤ درجات عن كل إجابة بكلمة "دائماً" و٣ درجات عن كل إجابه "عاده" و ٢ درجتان عن كل إجابة بكلمة أحيانا، ودرجه واحدة عن كل إجابه بكلمه نادراً، وصفر لكلمه "لا" واجمع درجاتك التى حصلت عليها.

النتيجة

أولاً: فإذا اما حصلت على ٢٦٥ درجه: فإنك ولابد أن تعرف أنك إنسان لديك ثقة معقولة فى نفس وعليك الحصول على المزيد من تلك الثقة بالنفس.

ثانياً: وإذا حصلت على أقل من ٢٦٥ درجه: فأنت فى حاجه حقيقية لاكتساب مهارات زيادة الثقة بنفسك كى تتجنب المتاعب التى تلاقيها يوما.

- وعلى كل كرر إجراء هذا الاختبار مرة كل شهر واحرص على أن تزداد الدرجات كل شهر بمعدل ٢٥ درجة على الأقل عندها تكون مهارات اكتساب ثقتك بنفسك قد أثمرت بكل المقاييس.

القيادة والشخصية الجذابة

يتمتع معظم أصحاب وصاحبات الشخصية الجذابة بسمات القيادة التى تجعل من هؤلاء شخصيات قيادية متميزة...

فهل أنت عزيزى القارئ.. عزيزتى القارئة تتمتعون بشخصية قوية قيادية جذابة؟

يمكنكم التأكد من الإجابة على هذا السؤال بعد الإجابة على مجموعة الأسئلة التالية التى يمكن من خلالها معرفة مدى وجود سمات القيادية من عدمها فى تكوينكم الشخصى...

اختر الإجابة المناسبه من الإجابات (أ) أو (ب) أو (جـ).

السؤال الأول :

إذا كنت طالبا هل توليت منصباً فى مدرستك أو جامعتك أو إذا كنت تعمل ما هو أعلى منصب توليته فى عملك؟

أ - مدير (رئيس اتحاد طلاب).

ب- مشرف (رئيس إحدى لجان الأنشطة بالجامعة أو المدرسة).

جـ - لم أتول أبداً مناصب إدارية عليا أو إشرافية.

السؤال الثانى :

هل انضممت من قبل إلى إحدى اللجان المتخصصة أو المتميزة فى مجال عملك؟

أ - نعم وكنت رئيسها.

ب - نعم كنت عضوا مشاركاً.

جـ - لا لم أشارك ولا أرغب فى أن أشارك فى تلك اللجان.

السؤال الثالث :

هل تعتقد أن شخصيتك (شخصية قيادية) ؟

أ - نعم.

ب - ربما.

جـ - لا.

السؤال الرابع :

ما هو الحلم الذى تطمح إلى تحقيقه ؟

أ - أن أصل إلى أعلى رتبة فى وظيفتى أو ترتيبى الدراسى.

ب - أن أكون مستقراً مادياً.

جـ - أن أحظى بحياة عائلية سعيدة ومستقرة.

السؤال الخامس :

هل تحب مسايرة الموضة ؟ ام تحب التميزَ والتفرد ؟

أ - أحب التميزوالتفرد.

ب - كليهما.

جـ - أحب أن أساير آخر صيحات الموضة.

السؤال السادس :

ما هو موقفك تجاه تلقى الأوامر ؟

أ – لا أكون سعيداً.

ب – إنه شيء ضرورى بشرط أن تكون هذه الأوامر معقولة.

جـ – لا أمانع على الإطلاق.

السؤال السابع :

ما هو تخطيطك فى العمل الذى تفعله ؟

أ – التنظيم.

ب – أن أفعل الأشياء بطريقتى الخاصه.

جـ – أن أخضع للتنظيم المعمول به.

السؤال الثامن :

فوجئت بترقية زميل لك كان فى نفس مستواك وملازمك طوال سنوات عملك وتم وضعه فى رتبة أعلى منك، فأى التصرفات التالية يكون رد فعلك ؟

أ – تشتعل غيظاً جداً ولا تقبل هذا الأمر.

ب – ستتساءل عن سبب حصوله على مثل هذه الترقية، ولكن تأمل أن تستطيع التعامل مع زميلك هذا فى المستقبل على ألا يؤثر ذلك فى صداقتكما.

جـ – على الرغم من شعورك بالإحباط لعدم ترقيتك، إلا انك لن تبدى أى مشاعر سلبية تجاه زميلك وستقدم له تهانيك.

السؤال التاسع :

حينما بدأت العمل، هل انتظرت يوماً ما أن تكون رئيس العمل ؟

أ - نعم وحلمت بذلك اليوم.

ب - تمنيت أن أحقق هذا الحلم يوما ما.

جـ - لم أفكر فى الأمر لهذه الدرجة.

السؤال العاشر :

هل نظمت أنشطة اجتماعية مع جيرانك مثلاً؟

أ - نعم وأشاركهم دائما فى شتى المناسبات.

ب - لا، لكن ربما أشترك فى شىء كهذا فى المستقبل.

جـ - لا، أنا سعيد لترك مثل هذه الأشياء للآخرين.

السؤال الحادى عشر :

هل كنت رائداً لفصلك حينما كنت طالباً ؟

أ - نعم وكنت حريصاً على القيادة.

ب - لا، كنت التلميذ الذى يساعد الأستاذ فى حفظ النظام فىالفصل.

جـ - لا لم أفكر فى مثل هذا إطلاقاً.

السؤال الثانى عشر :

هل تعتبر نفسك مبتدعاً لإحدى الصيحات أو الافكار المبدعة أو الابتكارات ؟

أ - نعم وأستطيع أن أثبت ذلك.

ب - ربما فهناك الكثير من الأفكار الإبداعية عندى.

جـ - ليس بالتحديد على الإطلاق.

السؤال الثالث عشر :

هل تترك وظيفة مستقرة بلا مجال للترقية، من أجل وظيفة أقل استقراراً وبراتب مماثل لكن بها فرص كبيرة للترقية.

أ - نعم فأنا لا أحب أن أظل فى مكانى بلا ترقية.

ب - أنا غير متأكد مما سأفعله إلا إذا حدث هذا الأمر بالفعل.

جـ - لا على الإطلاق فأنا أحب الاستقرار.

السؤال الرابع عشر:

هل تتطلع إلى أصحاب السلطة ؟

أ - لا لأننى لا أتمنى أن أكون صاحب سلطة.

ب - أحياناً عندما يكون ذلك ضروريا.

جـ - نعم، عادة.

السؤال الخامس عشر :

هل تعتقد أن كل الناس سواسية ؟

أ - لا لأن الناس درجات.

ب - نعم، إلى حدما.

جـ - نعم، فأنا من مؤيدى إزالة الطبقات فى المجتمع.

السؤال السادس عشر :

هل تؤيد النقابات العمالية الفعالة ؟

أ - لا هى مجرد تنظيمات يتنفع منها البعض فقط.

ب - إلى حدما هى تنظيمات مشروعة.

جـ - نعم فهى الطريق للمطالب العمالية العادلة.

السؤال السابع عشر :

هل نظمت حملة ضد شىء لاتتفق معه أو لا تؤمن به ؟

أ - نعم إذا كان من واجبات وظيفتى.

ب - لا، ولكن شاركت فى مثل هذه الحملات مرغماً.

جـ - لا على الإطلاق فأنا أشارك فيما أومن به فقط.

السؤال الثامن عشر :

أى السياسيين التاليين تحب ؟

أ - أحمدى نجاد.

ب - بوش.

جـ - حسن نصر الله.

السؤال التاسع عشر :

هل تعتقد أن الزعامة القوية شىء أساسى فى القرن الحادى والعشرين :

أ - نعم. فدائماً هناك حاجة إلى قائد قوى.

ب - تعد الزعامة القوية شيئا جيد طالما الشعب واعيا.

جـ - لا، فالزعامة القوية أصبحت مبدأعتيقا وبطل استخدامه وأصبح التعاون بين الجميع أهم من الزعامة القوية.

السؤال العشرون :

هل يلجأ إليك أشخاص من خارج محيط عائلتك طلباً للنصيحة ؟

أ - نعم، دائما.

ب - أحيانا.

جـ - أبداً أو نادراً.

السؤال الواحد والعشرون :

هل تؤرقك فكرة اعتلائك السلطة ؟

أ - نعم.

ب - لا.

جـ - لم أفكر أبداً فى هذا الأمر.

السؤال الثانى والعشرون :

إذا كنت فى مطعم مع مجموعة من الأصدقاء ووجدت أن مستوى الخدمة يرثى له، بعد انتظار دام أكثر من ساعة أى التصرفات التالية سيكون رد فعلك ؟

أ - تقترح أن تغادروا جميعاً المكان احتجاجاً على سوء الخدمة.

ب - تشتكى وأنت فى مكانك، ثم تسأل الجميع عما ينوون فعله.

جـ - تنتظر أن يتقدم شخص باقتراح ما ثم تتبع رأى الأغلبية.

السؤال الثالث والعشرون :

هل نظمت حفلاً تجمع فيه أفراد العائلة أو حفلاً لجمع شمل الأصدقاء القدامى؟

أ - نعم، فى مناسبات عديدة.

ب - نعم، وأحيانا يحدث ذلك.

جـ - أبداً.

السوال الرابع والعشرون :

ما مدى حساسيتك للنقد الشديد ؟

أ - لا يؤثر فى أبداً.

ب - أحاول ألا أجعله يضايقنى، بالرغم من كونه جارحاً فى بعض الأوقات.

جـ - أكون حساساً جداً تجاهه.

السؤال الخامس والعشرون :

أى الصفات التالية تراها من أهم مميزات القائد ؟

أ - الموهبة القيادية.

ب - التحفيز.

جـ - الخبرة.

التقويم

امنح نفسك درجتين عن كل إجابة من المجموعة (أ)، ودرجة واحدة عن كل إجابة من (ب)، وصفرا عن كل إجابة من المجموعة (جـ):

أولاً: إذا كان تقديرك من ٣٥ إلى ٥٠ درجة:

أنت تتمتع بصفات قيادية فى تصرفاتك، والقيادة هى فعلاً ما نطمح إليه إذا لم تكن فى الأصل قد وصلت إلى القمة فى عملك الذى تعمل فيه.

أنت لاتحب أن يتحكم بك أحد بل تحب أن تكون أنت المتحكم حيث تحب أن تتزعم وتتمسك بزمام القيادة ويراك الجميع وأنت تفعل ذلك. ولكن الأمر الذى يحبطك هو أن هناك من يسحب البساط من تحت قدميك وهذا الأمر مفيد إذا ما تحليت بالصبر مع الذين يسألونك بين الحين والآخر، وعليك أن تتذكر أنه ليس هناك من كبر على التعلم وتغيير أسلوب حياته من وقت لآخر، ودائما تعتبر المشورة من أهم أركان الزعامة، مثلها مثل رغبتك فى أن يتبعك الناس بلا اعتراض.

الصفات الرئيسية: الطموح، القيادة، الإصرار، المرونة.

ثانياً: إذا كان تقديرك من ١٦ إلى ٣٤ درجة:

انت تتمتع بصفات قيادية واضحة وتحب أن تكون فى المقدمة، ولكن فلا مانع لديك من أن تترك شخصاً يتولى زمام المسئولية بشرط أن تتم استشارتك ويؤخذ برأيك فيما سيتم. وكيفية القيام به.

الصفات الرئيسية: المرونة، التعاون، الصبر، التفكير الفلسفى.

ثالثاً: إذا كان تقديرك أقل من ١٦ درجة:

من الواضح أنك لا تطمح أن تكون قائداً، حيث أنك تكون فى حال أفضل إذا أخذ الآخرون المبادرة.

إنك مرتاح فى هذا الوضع، وعلى الرغم من أن وصولك لأعلى قمم الزعامة يعتبر أمراً مشكوكاً فيه بسبب افتقادك إلى الطموح، إلا أن اجتهادك فى العمل ونفوذك الوظيفى قد يجلب لك ترقيات غير متوقعة من وقت لآخر.

وقد تنقصك الثقة فى قدراتك إلى حد كبير، ولاتحب أن يعتقد الآخرون أنك تدفع بنفسك دائماً إلى الأمام. فأنت مثال للشخص المجد فى عمله الراضى بحاله، وبوظيفته التى اختارها لنفسه.

الصفات الرئيسية: راضٍ، مجد فى العمل، غير طموح، قانع.

طريقة جيمس بندر

لاكتساب الشخصية الجذابة

جيمس بندر أحد العلماء والباحثين المهتمين بالدراسات الإنسانية وكان يشغل منصب مدير معهد العلاقات الإنسانية الأهلى بنيويورك ويعتبر كتابه الشهير (طريق الشخصية الجذابة) من أكثر الإصدارات مبيعا فى الولايات المتحده الأمريكية.

ويعرف جيمس بندر طريقته المشهورة لاكتساب الشخصية الجذابة بقوله من أكثر الأمور معاونة لك على اكتساب الشخصية الجذابة أن ترسم خطة يومك على أساس اتجاه مزاجك، فأنت كالناس جميعاً لا يثبت ميزان مزاجك عند وضع معلوم وإنما يتأرجح بين الحين والحين...

وكلنا أنا وأنت والآخرون قد نصادف لحظات تزداد فيها متاعب العمل وكل شىء ونحس كأن أصدقاءك مالوا عنك، وأن أسرتك توشك أن تدفع بك إلى الجنون... كما أنك كذلك تصادف لحظات تحلف فيها بحياة رئيسك، وتفاخر الناس بأولادك، وتصدر مرحا خفيفا وأنت تزاول عملك.

أنت عرضة لهذا التأرجح فى ميزان مزاجك، فهذه حقيقة لاسبيل إلى تبديلها. ولكن الذى تستطيع أن تفعله هو أن تدرس كل مد وجذر فى بحر مزاجك وأن توجه شراع سفينتك الوجهة المناسبة كأن ينتابك القلق لهذا الاختلاف فى مزاجك، أو ساورك المخاوف لهذا التفاوت الكبير فى تصرفاتك وإحساستك تبعا للمناسبات والظروف، حتى لتحسب كأنك منقسم الشخصية أو مزدوجها والواقع أنه ليس هناك ما يدعو إلى قلق أو الخوف. فنحن جميعا بالغا ما بلغنا من الاتزان، عرضة لتقلبات المزاج بل إن هذا الانتقال من الخفة إلى عدم الخفة، ومن المرح إلى الاكتئاب ومن الهزل إلى الجد إنما يقع فى دورات منتظمة وإن تفاوت الوقت الذى ينصرم بين كل دورة وأخرى.

وقد أجرى الدكتور "ركسفورد هيرسه" الأستاذ بجامعة بنسلفاينا تجربة على هذه الظاهرة بناء على طلب إحدى الشركات الصناعية التى رغبت فى أن تختبر التغيرات العاطفية التى تطرأ على عمالها على مدار العام وأسفرت التجربة عن أنه لم يفلت عامل واحد من تقلبات المزاج وأن هذه التقلبات تقع فى دورات منتظمة رتيبة.

وقد أجريت التجربة على عمال يمتازون بالقدر العادى من الذكاء والحكمة ولا تعترى شخصياتهم انحرافات ذات بال.

ومن الحقائق الأخرى ذات المغزى التى أسفرت عنها التجربة أن المرء يستجيب لما يتعرض له من المواقف وفقا لنوع المزاج الذى يكون عليه وقت وقوعها. وطبيعى أن هذه المواقف ليست خطيرة كلها. فبرغم أن منها ما يعتمد بخطة كالزواج وإنجاب الاطفال والظفر بمنصب كبير، والإخفاق فى الحب... إلا أن أكثرها حصين كالتأخر عن إدراك قطار الصباح، أو إصرار زوجتك على شراء معطف من الفراء، أو تعنيف الرئيس لك، أو إراقة طفلك كوب اللبن على غطاء المائدة ! ولكن أهم ما أسفرت عنه تجربة الدكتور هيرسه أن المرء إذا كان صافى المزاج رائعه وسعه أن يتقبل أشد الأزمات والمواقف خطورة بأقل ما يمكن من التأثر أما إذا كان معتكر المزاج ملبده، فإن أهون المواقف وأتفهها يوشك أن يصل به إلى شباك اليأس.

ولكى تكون فكرة واضحة عن دورة المزاج، دعنا نتبع هذه الدورة فى حياة، إنسان ما إنه يحيا حياة عادية متوسطة بلا مشاكل ولكن إذا ما هبط ميزان مزاجة فإنه يبدو وكما لو كان ما يفعله يحتاج إلى مجهود يفوق طاقته فهو يستشعر الصعوبة فى اتخاذ القرارات بل هو يتردد فى كل عمل يقوم به وعندما يقل مزاج الإنسان يضيق ذرعاً بكل ما حوله ويكون معرضا لارتكاب الأخطاء وإلى الانفعال لأقل ما يوجه له من نقد أو توجيه وهذا الإنسان فى هذه الحالة يحتاج إلى العطف وينشده ليخرجه من هذاالضجر الذى يعانيه ولكن تصرفاته تنفر منه حتى من يسهموا فى أن يغدقوا عليه هذا العطف...

وفيما بين هذين الحدين الأقصى والأدنى لتقلبات المزاج استكشف الدكتور هيرسه (منطقة محايدة) هى تلك الفترة التى تتجلى فى حياة الإنسان فى هدوئه وجده واتزانه عندها لا يغضب ولا يثور بسهولة وهو يؤدى عمله على أكمل وجه لأنه يركز ذهنه كله فيه ويكون أصدق حكما على الأمور لأن الإحساسات المتناقضة لاتتجاذبه وهو ينظر إلى الناس وإلى الأمور نظرة صادقة صائبة.

لذا ومن أجل اكتساب شخصية جذابة يجب عليك عزيزى القارئ عزيزتى القارئة أن ترسم مزاجك بنفسك على أنه ثبت من الدراسات والملاحظات الطويلة لدورات المزاج بقواعد ميسورة لتطبيق ذلك أنه متى علمت بدورات مزاجك ومواقيتها وسعك عزيزى القارئ عزيزتى القارئة عندئذ أن تتخذ التدابير الكفيلة بمنع هذا التأرجح فى مزاجك من تعطيل علاقاتك الإنسانية أو إساءتها..

فى وسعك أن تتعلم كيف تعامل نفسك على مر هذه الدورات الأمر الذى يفضى إلى تعلمك كيف تعامل الناس فى تلك الأوقات ولا تخسرهم إطلاقا،... بل تحاول أن تجذبهم إليك بشتى الطرق والوسائل...

وأول ما ينبغى عليك أن تفعله هو أن تعرف مواقيت الارتفاع والانخفاض فى ميزان مزاجك وعدد مرات الارتفاع والانخفاض.

أراك عزيزى القارئ .. عزيزتى القارئة تستشعر الرضا والانشراح والسرور مرة كل أسبوع أو ثلاثة...

إننا جميعا نختلف بعضنا عن بعض فى تباعد فترات الصعود والهبوط فى ميزان مزاجنا ولكننا جميعا نتشابه فى اختلاف الصعود والهبوط.

وأفضل ما تأخذ به نفسك لمواجهة هذه الدورات أن تصنع مع نفسك ما صنعه (د.هيرسه) مع العمال الذين اختبرهم لمعرفة الحالة المزاجية وتأثيرها على الشخصية...

استحضر (د. هيرسه) فرخا من الورق المقوى الأبيض الكبير ويحسن أن تلصقه على جدار يقع عليه نظرك دائماً ودوّن على أعلى الورقه فى خانات رسماً لتلك الصفات التى تتصف بها من وقت إلى لآخر... وهى كما يلى:

مفرط السعادة - سعيد - مبتهج - راض - جاد - مبتئس قليلا - غاضب- ساخط - مكتئب - متوجس - قلق..

ثم دون فى خانة الورقة اليمنى مبتدئا من أعلى إلى أسفل أيام الأسبوع وفى كل ليلة قبل أن تأوى إلى فراشك ضع علامة أمام اليوم فى خانة الصفحة التى اتصف بها يومك وادأب على هذا ثلاثة أو أربعة أشهر تحكم فيها على تصرفاتك على ضوء ما تشعر به من حالة مزاجية..

وانظر بعدئذ الى العلامات التى تناثرت فى خانات صفاتك تعرف على الفور متى يصعد ميزان مزاجك ومتى يهبط وطول الفترة التى تباعد ما بين الصعود والهبوط وسوف تجد عندئذ أن هذه الفترة قلما تزيد على الأسبوع أو أسبوعين.

اعمد عندئذ مستعينا بالجدول الذى رسمته إلى اختطاط نشاطك وتصرفاتك.

فمى فترة الصعود التى تتراوح فيها بين (مفرط فى السعادة) و(مبتهج) تجد نفسك قادرا على أن تنجز أقصى ما تريد إنجازه وأن تحل أصعب ما يواجهك من مشكلات... فطاقة نشاطك عندئذ لايدانيها حد، ومقدرتك على الإنجاز والابتكار تكون قد بلغت الذروة.

أن هذا هو وقتك لتتقدم بطلب "العلاوة" أو الترقية... لترسم برنامج عطلة الصيف المقبلة... ولتنظم القصيدة التى ظلت أبياتها حبيسة ذهنك ولتقيم مأدبة التى تريد أن يتحدث بها الأهل والأصدقاء... إنك كما أسلفت فى الذروة... والعالم فى نظرك رائع حافل بالبهجة والإشراق وكل ما تقدم على صنعه ينجز على خير وجه وأكمله.

وقد لاتأتى الرياح بما اشتهيت، فلم تنل العلاوة ولم تنشر القصيدة ولم يتحدث الرفاق عن مائدتك... ولكن هذا لن يؤثر فيك شيئا ولا أنت تبالى طالما أنك فى الذروة.

على أنه قد يحدث أن تتضح هذه النتائج فى الوقت الذى ينتهى فيه دورة الذروة وتنتقل فيه إلى الذورة الأخر ى.. فهنالك ينبغى أن تنتهج خطه أخرى.. فأنت عندئذ سريع الغضب، مكتئب، شديد التأثر بإخفاق... إذن فاعتمد فى هذه الفترة إلى صنع الأعمال التى تتطلب انفرادك بنفسك؟، إذا ما الذى يدعوك الى أن تخلق مواقف تؤثر على ذويك وأصدقائك وتفقدك ودهم وصداقتهم ... ومن الأهمية بمكان كبير أن تشغل نفسك بعمل مهما يكن تافها أو بسيطا، بل إنه كلما كان بسيطا كان أفضل. فهذا هو وقت العمل الروتينى الرتيب الذى لايحتاج إلى إبداع وابتكار، والذى يسعى أن يخرجك سليما من هذا الطور من أطوار مزاجك.

وفى هذا الطور أيضا تبدى لك المساوئ والعيوب فى برنامج ضخم عسر. ففيه تتبدى لك الحقيقة مجردة بعيدة عن الزخارف والألوان التى أضفتها عليها فى فترة انتشائك بالسعادة وحينما درست نفسك وعرفتها. هان عليك أن تدرس من حولك وتفهمهم بدورهم، وتعاملهم على أساس التفهم... فإذا ألقيت زوجتك فى طور الاكتئاب مثلا، فصندوق من الحلوى، أو باقة من الزهر تعيد إليها بشاشتها وسرورها.. وإذا وجدت رئيسك فى هذا الطور نفسه عمدت إلى تأجيل مقترحاتك اللازمة لتحسين العمل.

اللباقة والشخصية الجذابة

تتسم الشخصية المؤثرة الجذابة باللباقة التى تجعلها شخصية متميزة... واللباقة تكون فى جميع السلوكيات والأفعال والأقوال وحسن التصرف فى المواقف المختلفة.

ويمكنك عزيزى القارئ..وعزيزتى القارئة معرفة مدى اللباقة التى تستمتعون بها من خلال الإجابة الصريحة على الأسئلة والمواقف التالية :

اختر الموقف أو السلوك الذى تراه قريباً من سلوكياتك من بين المواقف (أ)، (ب)، (جـ)

المواقف والأسئلة

الموقف الأول :

أنت مدعو فى إحدى الحفلات ووجدت شخصاً حديثه يدعو إلى الملل قد طالت مصاحبته لك، فكيف تتصرف للتخلص من هذه الصحبة المزعجة ؟

ا - تبدأ فى التثاؤب أو تظهر ضيقك، فإذا لم يفهم الشخص معنى هذه الرسالة فإنك تختلق عذراً لفعل شىء آخر مثل رغبتك فى إجراء مكالمة هاتفية.

ب - تخلق عذراً بأن تدعى أنك قد رأيت شخصاً فى الركن الثانى من الغرفة وأنك تحتاج لمحادثته فى أمر مهم.

جـ - تستمع بأدب، ولكن تحاول أن تغير الموضوع إلى شىء يثير ملل رفيقك بنفس الدرجة لكى يبتعد عنك ليثير ملل شخص آخر.

الموقف الثانى :

زميل عمل أتى إلى المكتب فى الصباح يوما، وكان يرتدى ملابس غير ملائمه للعمل بالمرة، أى التصرفات التالية تنطبق مع ما ستقوله ؟

ا - ستطلق تعليقا مثل "اعتقد أنك ترتدى هذا لتكسب رهاناً"

ب - ستطلق تعليقاً مثل " حسناً ذلك شىء مختلف

جـ - تصمت وتحتفظ بأفكارك لنفسك.

الموقف الثالث :

قرأت فى جريدة المساء أن زميلاً لك قد حرم من القيادة لمده ١٢ شهراً بسبب قيادته وهو تحت تأثير عقار مخدر، فكيف ستتعامل مع الوضع حينما تراه ؟

أ - تخبره بأنك قرأت عن الحادث لتزيل أى توتر فى الحال.

ب - تطلق تعليقاً مرحاً مثل "لا أعتقد أنك تستطيع أن تنقلنى إلى منزلك بسيارتك اليوم أليس كذلك ؟"

جـ - لاتقل شيئاً فتترك الأمر لزملائك ليثيروا الموضوع.

الموقف الرابع :

دعاك بعض الأصدقاء لتناول العشاء فكانت الوجبة الرئيسية صنفاً لا تحبه، فأى التصرفات التالية سيكون رد فعلك ؟

أ - تعتذر بشدة وتقول إنك ببساطة لا تستطيع أكل هذا الصنف، لكنك تقدر كل المجهودات التى قاموا بها.

ب - تحاول جاهداً أن تأكل ما تستطيع.

جـ - تأكل ما تستطيع وتجامل مضيفك على جودة كل الأشياء التى أكلتها.

الموقف الخامس :

اهداك أحد أقربائك "صحبة ورد" بشعة، فأى من التصرفات التالية سيكون تصرفك ؟

أ - تقول " ياإلهى ! ما الذى فعلته لأستحق شيئاً هكذا ؟

ب - تقول "شكراً جزيلاً، لكنها فى الواقع لا تناسب ذوقى. فهل هناك إمكانية لإعادتها إلى المتجر واستبدالها بأخرى ؟

جـ - تقول له إنها جميلة فعلاً، أين يمكننى وضعها"؟

الموقف السادس :

قابلت صديقاً قديماً لم تره منذ فترة طويلة وكانت تبدو عليه مظاهر الإعياء الشديد فما هو رد فعلك ؟

أ - تقول له "يا إلهى، إنك تبدو فى حاله إعياء ما الأمر".

ب - تعلق متسائلا : ما الذى حدث لك مؤخراً"؟

جـ - تمطره بوابل من الترحيب وتقول إنك مسرور جداً لرؤيته ولكنك لا تعلق على حالته الصحية الواضحة حتى يفجر هو الموضوع بنفسه.

الموقف السابع :

يمتلك جارك بعض الأشجارالتى تحجب الضوء عن منزلك فما هو السلوك الذى ستستخدمه لكى تقنعه بأنك تريده أن يقوم بتقليم هذه الأشجار؟

أ - تسمعه بعض التعليقات عندما تكون فى الحديقة مثل "أليس الظلام حالكا بيننا؟

إنى أشعر وكأنى فى غاية مظلمة ؟

ب - عندما يكون جارك بالخارج تضع أمام باب منزله ورقة عليها عنوان شركة محلية متخصصة فى تقليم الأشجار ؟

جـ - تكون صريحاً وتقول إنه على الرغم من أنك تعشق تلك الأشجار كثيراً، إلا أنك تتمنى أن يقوم جارك بتقليمها لأنها تحجب الضوء عن منزلك.

الموقف الثامن :

أنت تسير فى الشارع وفجأة تجد شخصاً غاضباً جداً بجوارك، فكيف تتصرف؟

أ - تطلق تعبيراً مرحاً محاولة منك للتخفيف من وقع هذا الموقف المحرج عليه.

ب - لاتفعل شيئا على الإطلاق وتبدو عادياً.

جـ - تهرع لمساعدته وتسأله إذا كان بإمكانك مد يد العون له.

الموقف التاسع :

زرت بعض الأصدقاء ووجدت أن حديقتهم مهملة بشكل ملحوظ فما هو رد فعلك ؟

أ - تعلق قائلاً "إن المكان هنا يشبه الغابة أليس كذلك أو تقول" أعتقد أن تنسيق الحدائق ليس من هواياتك.

ب - تعلق قائلا "أعتقد أنك كنت مشغولاً جداً فى عملك مؤخراً لدرجة جعلتك لاتلتفت إلى مهامك الأخرى.

جـ - لاتقلق مطلقاً على حالة الحديقة.

الموقف العاشر :

أنت معتاد الذهاب مرتين سنوياً مع جارين سابقين لك لتناول وجبه غالية الثمن وتتنابون على دفع الحساب، ومن المقرر أن تذهبوا لتناول تلك الوجبة فى خلال أسبوعين، وهذه المره سيقوم أحد جيرانك السابقين بدفع الحساب، ثم علمت أنه قد فصل من عمله فجأة ولا يعمل حالياً، فكيف تتصرف فى هذا الموقف.

أ - تتصل بهما وتسألهما إذا كانا يرغبان فى إلغاء موعدكم.

ب - تتصل بهما وتقول إنك مازلت راغباً فى الذهاب لكن شرط أن يدعاك تدفع الحساب رغم أن هذا ليس دورك.

جـ - لا تفعل شيئاً وتترك الأمور تسير بشكل طبيعى.

الموقف الحادى عشر :

نشر أحد أصدقائك كتاباً مؤخراً، ولكن النقاد وجهوا إليه نقداً لاذعاً فماذا سيكون رد فعلك حينما ترى صديقك فى المرة القادمة ؟

أ - تقول له وأنت تداعبه "أرى أن الكتاب لم يخفق بصورةكبيرة أليس كذلك" ؟

ب - تقول له "لا تقلق حيال ما يقوله النقاد. أنا واثق من أن الكتاب سيحقق مبيعات هائلة" .

جـ - تقول له "تهانى الحارة على نشر كتابك" .

الموقف الثانى عشر :

توفى قريب لأحد زملائك فى العمل، فكيف ستتعامل مع هذا الموقف بعد ما تراه بعد عدة أيام من الجنازة ؟

أ - تعلق قائلاً "كيف حالك الآن ؟ أتمنى أن تكون مراسم الجنازة قد سارت على أفضل حال.

ب - لا تقول شيئاً.

جـ - تنفرد بزميلك فى مكان هادئ وتقدم له تعازيك وتعبر له عن مدى أسفك لسماع تلك الأنباء السيئة.

الموقف الثالث عشر :

إذا تم الاستغناء عن خدمات جار لك من عمله، فماذا تقول له عندما تقابله ؟

أ - تقول له "أتوقع أن تكون متأثراً جداً بشأن خسارتك لوظيفتك ؟ إن الحياة تكون صعبة فعلاً عندما تمر بمثل تلك الظروف".

ب - تقول له "يجب أن تنظر إلى الجانب المشرق فكثيراً ما تنقلب مثل هذه الأشياء إلى الأفضل.

جـ - لا أذكر شيئاً عن حالة الإستغناء عن خدماته.

الموقف الرابع عشر :

وأنت تغسل سيارتك وجدت جارك وقد رجع إلى منزله بسيارته الجديدة مهشمة تماماً فما هو رد فعلك.

أ - تقبل عليه قائلاً "أتمنى أن تكون قد سددت أقساط التامين بالكامل".

ب - تقلق قائلاً "يا إلهى أنا آسف لتعرضك لهذا الحادث، هل أنت بخير" ؟

جـ - يا إلهى المهم سلامتك!

الموقف الخامس عشر :

حضرت حفلاً أقامته الشركة التى تعمل بها، وبدأ أحد الحضور فى التحدث إليك متودداً، إلا أنك تكرهه، فكيف تتصرف فى مثل هذا الموقف ؟

أ - تخبره بطريقة غير مباشرة أنك غير مستعد لتكوين صداقات جديدة.

ب - تخبره مباشرة بأنك لست أنت الشخص الذى يمكن أن يصادقه.

جـ - تتجاذب معه أطراف الحديث لتتعرف على طبيعة شخصيته، لأنك ربما كان حكمك السابق عنه جائراً.

الموقف السادس عشر:

أتى زميل لك إلى العمل بزوج أحذية مختلفة الألوان، واحدة سوداء والأخرى بنية اللون، وكنت أول من لاحظ ذلك، فما هو رد فعلك ؟

أ - تخبر باقى الزملاء فى البداية بأنك شاهدت شيئاً مضحكاً جداً.

ب - تعلق قائلاً "وهل لديك زوج آخر مثل هذا فى المنزل".

جـ - تنفرد به وتلفت نظره حتى يستطيع أن يرجع إلى المنزل ويبدله قبل أن يراه أحد.

الموقف السابع عشر :

أعلن زميلك فى العمل أنه قرر تغيير مظهره المعتاد، وفى اليوم التالى أتى إلى العمل فى ثياب غير متناسقة كخطوة أولى لهذا التغيير فما رد فعلك عندما تراه لأول وهلة ؟

أ - تقول له مثلاً "لا" لم أعتقد أنك كنت جاداً. هل أنت متأكد أنك فكرت ملياً فيما ستقدم عليه ؟

ب - تقول له رائع أنا معجب بشجاعتك، حظاً سعيداً.

جـ - لا تقول شيئاً مختلفاً عما كنت ستقول فى أى يوم آخر.

الموقف الثامن عشر :

أصبحت تصرفات أحد الموظفين الجدد مزعجة فإذا كنت رئيس القسم، ما أفضل الطرق بالنسبة لك للتعامل مع هذا الأمر ؟

أ - تقول له إنه لا يتواءم مع هذه الوظيفة، وأنك قد تضطر إلى فصله فى المستقبل إذا أصر على الاستمرار فى هذا السلوك.

ب - تقول له على الرغم من أن عمله يسير بشكل معقول، إلا أنك لاحظت أنه فى مناسبات عديده قدضايق زملاء آخرين، وتنصحه بأن يفكر فى هذا الأمر جدياً.

جـ - تقول له إنك لاحظت أن سلوكه فى الفترة الأخيرة أصبح مزعجاً لباقى الموظفين فتسأله عما إذا كان يحتاج إلى مساعدة لحل هذه المشكلة، وإذا كانت لديه أى مشكلات شخصية تشجعه على أن يناقشها معك.

الموقف التاسع عشر :

جاء أحد زملاء العمل يوما مصاباً بكدمه فى وجهه، فما هو رد فعلك تجاه ذلك؟

أ - تعلق متسائلاً "كيف كان يبدو الشخص الآخر ياترى" ؟

ب - تسأله إذا كان قد تعرض لحادث أو ما شابه ذلك.

جـ - لا تقول شيئاً.

الموقف العشرون :

هل تعتقد أنك مثال للصدر الحنون. الذى يستمع إلى شكاوى الناس ويخفف عنهم آلامهم.

أ - ليس بالتحديد.

ب - أتمنى ذلك.

جـ - نعم.

الموقف الواحد والعشرون :

أقمت حفلاً ودعوت صديقك الذى أحضر آلة موسيقية وبدأ يعزف مقلداً أحد الموسيقيين المشاهير، ولكن أداءه كان نشازاً غير محتمل، فكيف ستتعامل مع موقف مثل هذا ؟

أ - تطالب بإجراء تصويت بين الحضور حول ما إذا كانوا يريدون استمرار هذه الفقرة أم أن هذه الآله الموسيقية يجب أن يلقى بها نهائيا فى سلة المهملات.

ب - تقول له إنك ستقوم بتشغيل أسطوانة موسيقية آخرى بناء على طلب الجمهور.

جـ - تستمر فى تشجيعه لعدم إحراجه.

الموقف الثانى والعشرون :

أنت تجلس على منضدة صغيرة جداً فى أحد المطاعم ورأيت أن الشخص الجالس أمامك يعانى لكى يضع طبقه على المنضدة. فعرضت عليه المساعدة عن طريق إفساح مكان على المنضدة ولكنه رد عليك بتعليق متعجرف وقال إنه لا يحتاج لمساعدتك وبعد ذلك مباشرة وقع الطبق بما فيه من صلصة طماطم على ملابسه فما هى مشاعرك فى هذه الحالة.

أ - ستدير وجهك ببساطة حتى لا تقابل عيناك عينيه.

ب - ستحاول ألا تنظر إليه، ولكنك ستفشل فى المحاولة، وسيتغير وجهك نتيجة لهذه المحاولات.

جـ - ستهب لنجدته بشهامة بما تملك من مناديل ورقية حتى تساعده لإزالة آثار هذه الفوضى.

الموقف الثالث والعشرون :

فى يوم صيفى كنت تجلس فى حديقتك، وفجأه اقتحم كلب حديقتك الجميلة وأخذ يدمر ويلوث كل شىء. فكيف تتصرف ؟

أ - تحكى لجارك ما حدث بالضبط.

ب - تصرخ فى الكلب وتطرده من الحديقة حتى يسمعك جارك.

جـ - تنظف هذه الفوضى وتأمل ألا يتكرر ذلك ثانية.

الموقف الرابع والعشرون :

فى أثناء سيرك فى الشارع استوقفك شخص يعرفك تمام المعرفة ليتجاذب معك أطراف الحديث، ولكنك لسوء الحظ لا تستطيع أن تتذكره مطلقاً. فكيف تتصرف ؟

أ - تسأله قائلاً "هل أعرفك" ؟

ب - تتحدث معه لفترة ثم تقول له أنا آسف إن هذا أمر محرج جداً، ولكن على الرغم من أنى أعرفك إلا أنى لا أتذكر أسمك.

جـ - لا تخبره بأنك لا تتذكره.

الموقف الخامس والعشرون :

عندما دخلت مكتبك أخبرك أحدهم أن شخصاً ما قد وقع بكرسيه، أى التصرفات التالية يكون رد فعلك الفورى تجاهه ؟

أ - تقول له "لقد فاتنى هذا المشهد هل يمكن إعادته ثانية" ؟

ب - تقول له "هل أنت بخير".

جـ - لاتعلق على هذا الأمر مباشرة.

التقويم

امنح نفسك صفراً عن كل إجابة من المجموعة (أ) ودرجة واحدة على كل إجابة من المجموعة (ب) ودرجتين عن كل إجابة من المجموعة (جـ) :

أولاً : إذا كان تقديرك من ٣٥ إلى ٥٠ درجة :

أنت على درجة كبيرة جداً من اللباقة والكياسة والعطف، ودائماً أنت تبذل الكثير من الجهد حتى تتجنب جرح مشاعراً الآخرين، وهذا يعنى أنك فى أحيان كثيره لا تكون صادقاً مع الناس، ولكن بالنسبة لك يكون ذلك أفضل من إيذاء مشاعرهم ثم شعورك بالذنب لأنك ضايقتهم.

ثانياً : إذا كان تقديرك من ١٦ إلى ٣٤ درجة :

من الممكن أن تكون مجاملاً وكيساً، ولكن فى بعض الأوقات لا تستطيع أن تمنع نفسك من قول أشياء قد تندم عليها فيما بعد أو تتمنى الناس لا يسمعونها منك أبداً ولكنك مع ذلك محظوظ، لأنك تعرف تماماً ماذا يجب أن يقال ومتى يقال أو العكس صحيح، ودائماً مايأتى حكمك الجيد على المواقف فى مصلحة الأشخاص الذين تقلق عليهم، وأنت لا تتعمد أبداً أن تجرح أو تضايق أى شخص.

ثالثاً : إذا كان تقديرك أقل من ١٦ درجة :

للأسف، تشير نتائجك إلى أن الكياسة ليست ضمن صفاتك، ولكنك تحسن التخطيط لست طائشاً فى تصرفاتك - ومن المستبعد أن تنجح فى عمل يتطلب الدبلوماسية أو له صلة بالعلاقات العامة.

وعلى الرغم من أنك لا تفتقر إلى الصراحة، فمن الواضح أنك لا تهتم بمشاعر الآخرين سواء قمت بذلك عن عمد أو لإلحاق الأذى الفعلى بهم لكى تسخر منهم أو تحاسبهم على أفعالهم.

ومن المفيد أن تفكر فى إجاباتك السابقة مرة ثانية بحرص شديد وأن تسأل نفسك عن ماهيه شعورك إذا وضعت نفسك مكان الذين تسخر منهم وإذا كنت متأذ من تعليقاتهم وردود أفعالهم تجاهك وإذا كان الأمر كذلك أليس من الأفضل مستقبلاً أن تراعى مشاعر الآخرين أكثر من ذلك ؟

والمطلوب للشخصية الجذابة المؤثرة اللبافة ثم اللباقة ثم اللباقة هى المقدرة على استكناه الاتجاه الذهنى فى الشخص الآخر.

وقد تكون أودع وأرق فى إظهار الحب، ولكنها علىأية حال، مما تكمل به معداتك لاكتساب الشخصية الجذابة واللباقة تتضمن تحويل مجرى النقاش إلى الوجهة التى تلذ لمحدثك.

وطبيعى أن تلك ليست مشكلة مستعصية إذا ضمك المجلس إلى صديق تعرفه معرفة وثيقة، وتفهمه حق الفهم. ولكن ماذا عساك تفعل لتتجنب إيذاء شعور شخص لا تعرف طبيعة إحساساته ؟

واللباقة كالصداقة من الميسور التدرب عليها متى عرفت سرها... وشأنها شأن كل عادة أخرى، متى اكتسبت، أصبح من اليسير التعود عليها.

ويوجد تسع طرق لاكتساب اللباقة :

١ - اجعل طريقتك دائما أن تروى للآخرين ما يلذ لهم مما سمعت أو قرأت ولا تهمل المجاملات العابرة، ولست أقصد النفاق، وإنما أقصد المديح المخلص الصادق .

٢ - اجتهد فى أن تتذكر الأسماء والوجوه. والأغلب أن الذين لا يفتأون يقولون "إننى لا أستطيع تذكر اسم هذا الشخص" هم فى الواقع أكسل من أن يحاولوا اكتساب اللباقة.فلكل إنسان المقدرة على تثبيت الأسماء والوجوه فى ذهنه ولكن الرغبة القوية فى تحقيق هذا ينبغى أن تتحقق أولا وعلى المتدرب الباقى.

٣ - إذا وضع الناس ثقتهم فيك، فانهض بها، ولا تبح بشىء مما أسروا به.

٤ - التزم ما أمكنك صيغة المخاطب (أنت) فى المناقشات. واحرص على إظهار اهتمامك بالآخرين، ستجد نفسك مدفوعا إلى الإقلال من ضمير المتكلم (أنا) وكل ما يعود عليه أو يتصل به.

٥ - لا تسخر من الآخرين ولا تستهزئ بهم. بل على العكس اجعل رأيك أن تشعرهم بأهميتهم.

٦ - اكتسب القدرة على القول المناسب فى الوقت المناسب والمراد بهذا أن تمحو الإحساس بالنقص من نفس الشخص الآخر وتشعره "أننا جميعاً تجمعنا سفينة واحدة" .

٧ - إذا اتضح لك أنك مخطئ فسلم بذلك، فأفضل الطرق لتصحيح خطأ ما أن تعترف به بكل شجاعة وصراحة.

٨ - استمع أكثر مما تتكلم أو ابتسم أكثر مما تتجهم، واضحك مع الآخرين أكثر مما تضحك منهم، وتعود دائما على ألا تخرج عن حدود اللباقة.

٩ - لاتنتحل قط العذر لنفسك قائلاً "لم أكن أعرف" فالجهل بالقانون لايعفى من عقاب الخروج عليه. فطبيعى أن الجاهل باللباقة يؤذى المشاعر بغير علم، وأن الشخص الأنانى يجرح بغير إدراك، ولكن ما جدوى الاهتمام بالمسببات مادامت النتيجة واحدة ؟

اللباقة، بعد هذا الأمر لاغنى عنها حتى لقد وضعها جماعة من أصحاب الأعمال فى نيويورك فى المقام الأول بين الصفات التى يتطلبونها فى عمالهم وموظفيهم وقال أحدهم : :إن الموهبة شىء عظيم، ولكن اللباقة شىء أعظم" .

من أجل شخصية جذابة

يؤكد جيمس بندر المدير السابق لمعهد الدراسات الإنسانية الأهلى بنيويورك والباحث المتخصص فى علم النفس أنه من أجل شخصية جذابة حقا عليك أن تتعلم كيف تسترخى، فاذا أنت دأبت على إبداء مظاهر التوتر كقرض الأظافر، وسرعة الحديث والتأرجح فى مقعدك وما إليها، انفض عنك الناس، ولم تلذ لهم صحبتك، ولكنهم سرعان ما ينسونك حرصاً على أعصابهم فإن التوتر كالتثاؤب، ما أسرع ما ينتقل من شخص إلى آخر فاحذر التوتر وانشد الهدوء.

وقد أجريت تجربة على مائة شخص يعانون من الأرق، لمعرفة سبب تقلبهم فى فراشهم طوال الليل طلباً للنوم على غير طائل، فاتضح أن ٦٥ فى المائة منهم يعملون فى خدمة رؤساء يسيطر عليهم التوتر العصبى، الذى انتقل بدوره إلى مرؤوسيهم. لذا وجب علينا أن نتجنب التوتر ونبتعد عن المتوترين وننشد دائما الاسترخاء ليس الاسترخاء سهلاً. إنها الحقيقة التى يقرها العلم والدراسات العلمية الحديثة وقد يبدو الاسترخاء هينا وسهلاً، ولكن فى الواقع كالسهل الممتنع ولإثبات ذلك ألق نظرة على أولئك الذين يدخنون عشرات السجائر فى اليوم ويشربون كؤوساً من الخمر لا حصر لها، ويبتلعون من الأقراص المهدئة ما لا يحصيه عد.... وإن أحداً لا يجتهد فى اجتلاب الاسترخاء مثلهم. وبرغم ذلك فقد أخفقوا فى الوصول إليه، ذلك أن الاسترخاء ليس شيئاً يُمنح، ولكنه موقف يتخذ... موقف ينبغى أن تتعهده وتنميه فى نفسك حتى يصبح حقيقة واضحة.

مدارس الاسترخاء.

وللاسترخاء وسائل منوعة...ولكل وسيلة مدرسة تنادى بها، ومن هذه المدارس مدرسه ترى أنه ينبغى أن يبدأ بعضلات الجسد.

ومن أقطاب المنادين بهذا الرأى، الدكتور "هارولدفنك" مؤلف كتاب (التخلص من التوتر العصبى) والدكتور (أدموندجاكوبسون) مدير معهد الاسترخاء بجامعة شيكاغو مؤلف كتاب (يجب أن تسترخى).

ويرى هذا الطبيب أن منشأ التوتر العصبى تقلص فى عضلات الجسم يستمر برغم أن الجسم لايزاول نشاطاما، بل يستمر حتى خلال النوم.

وعلاج هذا التقلص العضلى، فى رأيهما، يتم تدريجيا. إذا لابد من التدرب على إرخاء أعضاء الجسم، كل على حدة، كاليدين، والفم، والرقبة، والذراعين وهكذا.

ويتم هذا الاسترخاء بواسطة تمرينات تزاول فى فترات منتظمة من كل يوم حيث يستلقى الشخص على فراش بين اللين والصلابة، ويتنفس تنفسا عميقا منتظما ويأخذ فى إصدار أوامر صامته إلى أعضاء جسمه، واحداً بعد الآخر، لكى يسترخى،

الاسترخاء عن طريق العمل :

ومن المنافذ الآخرى للاسترخاء، الاسترخاء عن طريق العمل، فكثيرون هم الذين يعزون توترهم إلى الإرهاق، وهم فى الواقع غير مرهقين وإنما يهىء لهم إنما هى الضغوط، والضيق والالتزام والعمل الكثير أفضى بهم إلى التوتر.

ومن ثم فالشاكون من الملل والسأم، يشكون أيضا من افتقاد الإحساس بالإنجاز والإحساس بأنهم لم يحققوا شيئا ذا قيمة... ويفضى هذا الإحساس بدوره إلى الاحساس بالحرمان والتحسر على النفس.

العلاج فى يدك :

فإذا كانت علتك أنك موضوع فى غير موضعك، وأنك تزاول عملا لا يلائمك الأمر الذى يقضى بك إلى التوتر العصبى، ففى يدك علاج الأمر.

فقد تستطيع أن تستبدل بعملك المطول عملا آخر يلائمك...فإذا تعذر هذا فقد تستطيع أن تتحمل وتصابر.

وقد لا تدرى إلى أى نوع من أنواع العمل تميل فإنه لايكفى أن تريد عملا معيناً لكى تحسب أن لك المقدرة على الاضطلاع به..... فتحقق أولاً من موضع ميلك تحقق ثانيا من أنك قدير على الاضطلاع بالعمل الذى يتجه إليه ميلك. وأنه فوق هذا يتفق مع مميزات شخصيتك وخلقك أو استعن فى هذا إذا تطلب الامر بأخصائى فى علم النفس.

الاسترخاء عن طريق الترفيه :

والترفيه منفذ آخر من منافذ علاج التوتر العصبى، فلا شىء هناك يحتم عليك أن تقضى الأربع والعشرين ساعة فى عمل متواصل أو التفكير فى العمل، وثق أن من علامات النضج أن تدرك أن لبدنك ولذهنك عليك حقوقا يجب أن تؤدَّى، وواحد من أهم حقوق البدن والذهن هو الترفيه.

وقد يختلط معنى الترفيه عليك فلا تدرى كيف تحدده والتعريف الصحيح للترفيه هو أنه وسيلة لاعادة البناء عن طريق إنعاش الجسم والذهن.

ويتم ذلك بواسطة سلسلة من الأفعال السارة والمبهجة يوصفها أفعالا مستقلة فى حد ذاتها ومعنى الترفيه أن تذكز أن العمل خلق الإنسان ولم يخلق الإنسان للعمل.

وثمة نوعان من أنواع الترفيه ايجابى وسلبى، وكلاهما من الوسائل الطبيعية لبلوغ الاسترخاء أولهما تذهب أنت إليه، وثانيها هو الذى يأتى إليك.

أما الترفيه الإيجابى فيمثل فى الرياضات وخاصة الترفيهية، كالسباحة، والجولف، وركوب الخيل....

وقد إجرت الدكتوره "ليليان جيلبرت" بحثاً طريفاً فى هذا الصدد اتضح منه أن الفتيات العاملات اللواتى يخرجن إلى الرياضة أو الرقص بعد انتهائهن من عمل المكتب يعدن إلى العمل فى اليوم التالى أو فر انتعاشاً ونشاطاً من زميلاتهن اللواتى يمكثن فى البيت، بعد الفراغ من العمل، يحكن الثياب ويغسلن الجوارب، ويأوين إلى مخادعهن فى التاسعة مساء.

بل لقد كانت حرب أكتوبر المجيدة ميداناً لتجربة من هذا النوع أيضا... فقد صرح أحد الجراحين بأنه كان أثناء الحرب يعمل ما بين عشر وأربع عشرة ساعة فى اليوم ولكنه كان أكثر راحه وأوفر نشاطاً من اليوم وهو يزاول عمله العادى. فلماذا؟ لانه فى تلك الأثناء كان موفور الحركة والنشاط ينتقل من هنا إلى هناك، ويتحدث إلى هذا وذلك، وقد كان فى هذه الحركة، وذلك الانتقال يذهب عنه التعب ولسوف تندهش أنت أيضا إذا جريت أن تسير على قدميك مسافة معقولة قبل أن تذهب إلى منزلك عقب خروجك من عملك بعد الظهر... وسوف ترى نشاطك عندئذ يزداد عما لو عمدت إلى الاستلقاء فور وصولك إلى المنزل.

هذا النوع الإيجابى من الترفية... وهو النوع الذى تخرج إليه

أما النوع الثانى السلبى، فيأتى إليك فى منزلك إذا كنت من أنصار البقاء فى البيت...

أنت تحتاج إلى الهواء الطلق، وإلى شىء من الرياضة... وتستطيع أن تحصل عليهما فى بيتك... وتستطيع فوق ذلك ان تدعو أصدقاءك إلى اجتماعات مسلية، أو تشاطر أسرتك وأطفالك لعبة ممتعة... ولكن المعقول فى هذا النوع من الترفيه هو الحركة عليك أن تصنع شيئاً لا أن تجلس ساكنا... فلا شىء يغسل تعب الذهن، ويطرد توتر الأعصاب مثل الحركة.

ومتى انحسر التوتر، تحقق الاسترخاء، واستعادت شخصيتك بريقها واشراقها وأصبحت اقدر على كسب مودة الناس.

ويبقى السؤال هل تعانى من التوتر العصبى ؟

إن التوتر العصبى وليد عادات خاطئة سيئة فى الوسع تفاديها.

فأجب عن الأسئلة التالية لترى إن كان لك نصيب من هذه العادات، فتبادر إلى القضاء عليها فوراً... أجب بكل صراحة وشفافية.

الأسئلة

الأسئلة	نعم	لا	أحيانا
- هل تلتقى مرة على الأقل كل يوم خلال النهار مع من تُحب ؟.	١٥	–	٥
٢ - هل تنفق خمس دقائق على الأقل يوميا جالسا على مقعد مريح سارحا بذهنك وخيالك ؟	١٥	–	٥
٣ - هل ينتابك الغيظ إذا أخطأت "الأوتوبيس" ؟	١٥	–	٥
٤ - هل تسير فى الهواء الطلق مسافة كيلو متر كل يوم؟	١٥	–	٥
٥ - هل تكون أول من ينتهى عن مائدة الطعام ؟	–	١٥	٥
٦ - هل توحى لنفسك كل يوم أنك تحيا حياة راضية ؟	١٥	–	٥
٧ - هل تنهض من فراشك مبكراً كى تلحق بعملك فى عجلة ؟	١٥	–	٥
٨ - هل تنال قسطاً موفوراً من النوم ؟	١٠	–	٥
٩ - هل تنسى متاعب عملك عندما يحتويك المنزل ؟	١٥	–	٥
١٠ - هل تجلس فى "السينما" أو إلى جوار "الراديو" جلسة مستريحة ؟	١٥	–	٥
١١ - هل تتكلم فى غير عجلة ولا ثرثرة ؟	١٥	–	٥
١٢ - هل تصاحب أصدقاء يتسمون بهدوء الأعصاب ؟	١٥	–	٥
١٣ - هل تخصص يوما كل أسبوع للترفيه عن نفسك ؟	١٥	–	٥
١٤ - هل تتنفس بعمق ؟	١٥	–	٥
١٥ - هل تجد لديك وقت فراغ تمضيه فى هواية ممتعة؟	١٥	–	٥
١٦ - هل تصنع شيئاً لعلاج ما يقلقك ؟	١٥	–	٥

والآن بعد أن اخترت الإجابة المناسبة يمكنك حساب الدرجات التى حصلت عليها.

- فإذا كان مجموع ما نلته من درجات ٥٠ درجة فأقل، فأنت خليق بأن تتوقف لتتدبر بحيلة تطرد بها ما تشكوه من التوتر.....

- وإذا كان ما نلت ٩٥ درجة فأنت إنسان متوسط... ولكن فى وسعك أن تنال ٢٤ درجة إذا تدبرت ما سقناه وعملت وفقا له وثق عزيزى القارئ... عزيزتى القارئة عندها ستصبح شخصية جذابة مؤثرة وقوية فى آن واحد...

خاص جداً لكل حواء

الشخصية القوية المؤثرة الجذابة من أهم مفاتيح النجاح فى الحياة سواء كانت لآدم أو حواء على حد سواء ولكن المقاييس قد تختلف بعض الشىء ما بين حواء وآدم فى موضوع قوة الشخصية... لاختلاف طبيعة حواء عن آدم.

يعتقد بعض النساء أن قوة الشخصية تؤثر على جاذبية حواء ومقدار أنوثتها ويعتقد البعض أن الجمال بالنسبة لحواء أهم من قوة الشخصية ولكن الحقيقة والواقع يؤكدان عكس ذلك تماما بالنسبة لكل حواء وأن قوة الشخصية وجاذبيتها أهم من جمالها بمعنى أن التمتع بقوه الشخصية قد يجعل حواء أكثر جاذبية من التمتع بقدر وافر من الجمال مع شخصية مهذبة ولإثبات ذلك نقوم أولاً بإيضاح مفهوم قوة الشخصية وجاذبيتها بالنسبة لحواء ثم إيضاح مفهوم الجمال بالنسبة لحواء ثم نقارن بين المفهومين...

قوة الشخصية وجاذبيتها بالنسبة لحواء لها عدة جوانب يمكن إيجازها فى النقاط التالية

أولاً: المعنى التأثيرى للشخصية القوية المؤثرة الجذابة:

يعنى ذلك أن يترك الإنسان أثراً قويا فى الأفراد والمجموعات الذين يتصل بهم ويقيم علاقات اجتماعية معهم فيكون قادرا أن يحملهم على الانخراط فيما ينخرط فيه من توجهات وأن يقتنعوا بما يقتنع به من أفكار وأن يؤمنوا بما يؤمن به من مبادئ ومعتقدات ولاشك أن حواء كلما كانت على جانب أكبر من قوة الشخصية الجذابة فإنها بالتالى تكون أكثر قدرة على التأثير على من تتصل بهم وتتعامل معهم وتقيم علاقات معهم وتتعاون معهم فى أداء بعض المهام المشتركة بينها وبينهم...

ثانياً : المعنى الإرادى الإيجابى للشخصية القوية المؤثرة الجذابة :

فى ضوء هذا المعنى يمكن تعريف صاحب الشخصية القوية الجذابة بأنه هو ذلك الذى يستطيع أن يحدد أهدافا يرى أن من الواجب تحقيقها وهو الذى يستطيع أن يضع الخطط الكفيلة بترجمه تلك الأهداف إلى واقع موضوعى وهو الذى يستطيع أن يحدد الرسائل الكفيلة بتنفيذ ما يرسمه من خطط وأن يجعل تلك الرسائل طوع بنانه وتحت تصرفه.

ومعنى هذا أن حواء صاحبة الشخصية القوية الجذابة تكون صاحبة إرادة إيجابية بناءة كما تكون جديرة بأن توكل إليها الأعمال والمهام فتتضطلع بها على خير وجه وأكمله.

ثالثاً : المعنى الإرادى السلبى للشخصية القوية المؤثرة الجذابة :

فى ضوء هذا المعنى يمكن تعريف صاحب الشخصية القوية الجذابة بأنه هو ذاك الذى يستطيع أن يلجم غرائزة ويمتنع عن الاندفاع فى تيار أهوائه فلا يرجح كفة رغباته على كفه حاجاته ولا يخضع للمغريات بل يتجنبها أو يأخذ منها مالايتعارض مع قيمه وقيم مجتمعه الذى ينتمى إليه فهو يستطيع أن يميز بين المناسب وغير المناسب وبين الجميل والقبيح وبين الأهم والمهم فيأخذ بالخير ويترك الشر وينحاز للقانونى ويتحاشى غير القانونى ويقدم على المناسب ويتجنب غير المناسب ويقبل الجميل ويتغاضى عن القبيح وهكذا حال كل حواء تتمتع بشخصية قوية جذابة.

رابعاً : المعنى الاستشراقى التوقعى للشخصية القوية الجذابة :

فى ضوء هذا المعنى يمكن تعريف صاحب الشخصية القوية الجذابة به بأنه هو ذاك الذى يتمتع ببصيرة مستقبلية فى ضوء وقائع وأحداث الحاضر ومن ثم فإنه يعد العدة لذلك المستقبل المتوقع ويجهز نفسه بالمعرفة والمهارات التى تكفل النجاح له فى علاقاته ومجابهته بكفاءة ونجاح وهكذا حال كل حواء تتمتع بشخصية قوية مؤثرة جذابة...

خامساً : المعنى الاكتسابى المعرفى للشخصية القوية المؤثرة الجذابة :

وهذا يعنى أن صاحب الشخصية القوية المؤثرة الجذابة يكون حائزاً للقدرة على اكتساب المعرفة الجديدة فيتفاعل معها خبرياً أى تلك المعرفة الجديدة المتواصلة على أن صاحب الشخصية القوية المؤثرة الجذابة لا يعتمد على التلقائية والمصادفات فى أكتسابه للمعرفة الجديدة بل إنه يضع تخطيطا لماينبغى اتسابه من تلك المعرفة الجديدة إلى جانب ما يكتسبه تلقائياً من علاقاته واتصالاته فى حياته اليومية وفى الاتصالات العفوية التى تنشأ بينه وبين الناس فى مجالات الحياة المتباينة وهو ما تفعله حواء صاحبة الشخصية القوية الجذابة..

سادساً : المعنى الاكتسابى المهارى للشخصية القوية المؤثرة الجذابة :

وعلى ضوء هذا المعنى فان صاحب الشخصية القوية المؤثرة الجذابة هو الذى يعمد إلى التخطيط لما يجب أن يتدرب عليه من المهارات التى سوف يستخدمها فى حياته اليومية أو فى أعماله وهو ينتقى من بين التكنولوجيات التى تستجد وتطرح بالأسواق ما يناسبه منها لكى يتدرب على المهارات الأدائية المتعلقه بها وهو بذلك ينجز كميات أكثر من الأعمال كما تكون منجزاته على جانب أكبر من الدقة والإتقان وكلما كان الإنسان متمتعا بمستوى أكبر من قوة الشخصية المؤثرة الجذابة فإن اختياراته للتكنولوجيات التى يحوزها ومدى إتقانه لممارسة الفنون المتعلقة بها تكون أفضل وأكثر نفعاً له وللآخرين على حد سواء وهكذا حال حواء صاحبة الشخصية القوية المؤثرة الجذابة.

سابعاً : المعنى التطورى للشخصية القوية المؤثرة الجذابة :

فى ضوء هذا المعنى للشخصية القوية المؤثرة الجذابة نجد أن صاحب تلك الشخصية لا يتوقف عن تطوير شخصيته فى ضوء التطورات الاجتماعية والحضاريةالتى يتطور بها المجتمع المحلى والمجتمع العلمى وفقا فهو يحاول أن يتوازن فى قدراته التوافيقية مع أخر مستوى حضارى وتكنولوجيا يصل إليه الواقع

الحضارى من حوله فهو يجمع ما بين الوقوف على الماضى والتعامل مع الحاضر وترقب ما يبدو فى الأفق من تطورات جديدة فيتلقاها ويكتسبها ويماشى آخر وأعلى مستوى لها وهكذا حال حواء صاحبة الشخصية القوية المؤثرة الجذابة وبعد هذا العرض الموجز الشامل لمعنى الشخصية القوية المؤثرة الجذابة بفرض لمفهوم الجمال بالنسبة لكل حواء...

أولاً : الجمال الجسمانى لحواء :

يعنى الجمال الجسمانى لحواء النسب الجسمانية ومدى تناسقها فكلما كانت النسبة الجسمية بين تقاطيع الجسم المختلفة متناسقة كانت حواء تتمتع بمستوى مرتفع من الجمال الجسمانى. وبالنسبة للوجه فإذا كانت تقاطيعه متسقة بعضها مع بعض وحائزة على النسب الموضوعه من حيث الوضع والحجم فإن مستوى جمال وجه حواء يكون مرتفعاً وهكذا بالنسبة لباقى أجزاء الجسم.

ثانياً : لون بشرة حواء وجمالها :

هناك علاقة ما بين جمال حواء ولون بشرتها فلون البشرة إذا كان مشرقا بالدموية سواء كان منحياً إلى البياض أم الى السواد يكون متصفاً إذن بالجمال ومعظم الرجال يعجبون بالبشرة القمحية التى تحتل مكانة وسيطة بين البياض الشديد والسواد الشديد ولكن الأمر يختلف بالنسبة لكل رجل فى تقديره لمستوى جمال بشرة حواء.

ثالثاً : صوت حواء وجمالها :

مما لاشك فيه أن جمال صوت حواء يضيف إليها جمالاً والواقع أن هناك ما يمكن أن تسميه موسيقى الكلام ويختلف مستوى وجمال موسيقى الكلام من شخص لآخر وهذا النوع من الجمال يتوقف على طبقات الصوت التى يستخدمها الإنسان وإلباس المعانى ما يناسبها من أنغام كلامية وهكذا فإن جمال الكلمات التى تنطلق بها حواء وطريقة الكلام ذاته يمكن أن يضيف إليها جمالاً إضافياً...

والخلاصة :

إن قوة شخصيتك تكسبك جمالاً أهم من الجمال الطبيعى لأن شخصيتك ليست جسماً فقط بل تتضمن الكثير من المقومات التى يحتل جسمك جانباً منها فحسب وحتى الجوانب الجسمية فى قوامك فإنها تكتسب جمالاً أروع مع شخصية قوية مؤثرة جذابة.

طريقك للشخصية الجذابة

كيف تكتسب شخصية جذابة ؟ سؤال الإجابة عليه ليست بالصعبة ولا بالمستحيلة على الإطلاق ونحن نصادف أحياناً فى حياتنا إناسا يمتلكون علينا عواطفنا، يؤثرون علينا يتمتعون بشخصيات جذابة تؤثر فيمن يخالطون، وكل منا يتمنى أن يمتلك مثل هذه الشخصيات وبالطبع هناك مقومات أساسية لتلك الشخصيات يمكن إيجازها فيما يلى :

أولاً : المظهر :

لأن الشكل أول ما يلفت الانتباه، فيكون بمثابة تذكره المرور إلى القلوب كان لابد من ان نضعه فى أول أولوياتنا... وأن نوليه القدر الكافى من الاهتمام، وبطبيعة الحال أنا لا أعنى هنا الخلقة فليس بمقدورنا تغييرها، لكن أقصد الأناقة وحسن الهندام، والاهتمام بالنظافة الشخصية كالأظافر والعناية بالشكل، والحرص على وضع عطر هادئ وجميل. لأن أغلب العطور الفواحة تسبب الصداع وتسبب عند البعص الحساسية وبالتالى تشعر من تجالسهم بالضيق، إضافة إلى أن العطور الفواحة لا تصلح للمجالس والأماكن المغلقة.

وعلينا أن ندرك أنه ليس شرطاً أن يرتدى أحدنا أغلى الملابس ولكن أن تكون مناسبة وأن تتسم بالبساطة.

حاول أن تبدو مبتسما هاشّاً باشّاً، فالابتسامة تعرف طريقها إلى القلب ولا تتعارض أبداً مع الوقار على العكس بل تعطى جاذبية عجيبة.

ثانياً : آداب المجالس :

عندما تجلس مع أحد حاول بقدر الإمكان أن توليه كل اهتمامك ولا تنشغل عنه بالنظر إلى الأرض، ولا تحرص على الالتصاق به، وحاول أن تجعل كل تفكيرك فى

حديث من يقابلك فقد يسألك عن نقطة ولا تستطيع الإجابة عليها فيأخذ ذلك على أن حديثه ممل ولا يروق لك.

عند الزياره حاول بقدر الإمكان أن تكون خفيفاً وألا تطيل البقاء خاصه إذا كنت أنت الزائر الوحيد أو الغريب فى مجتمع عائلى ، وعليك أن تختار الأوقات المناسبة للزيارة.

حاول عدم استخدام هاتفك المحمول بإجراء اتصالاتك أثناء الجلوس مع الآخرين، ولا تستخدمه إلا لضرورة أو للرد على اتصال بهدوء وصوت منخفض لا تقاطعه لتستأذن بالانصراف أثناء تحدثه معك، وإذا استأذنت لا تتحدث بأى شىء سوء الإطراء لضيافته لك. وعليك ألا تتحدث أمامه عن أحدبما بكره، ولا تظهر أخطاءه أو هفواته أمام أحد قصداً سيعطى انطباعاً عنك بأنك غير جدير بأن يدعوك أحد لمنزله.

إن حدث ودعاك للطعام حاول بقدر الإمكان الاعتذار وإن أصر لا تكثر من الأكل حتى إن كنت جائعاً. ولا تأكل بسرعة، ولا تتحدث وبفمك طعام، وإن قدم لك القهوة أو الشاى احرص ألا تشرب إلا بعد أن يشرب هو من كوبه فقد يكون فيه ما تكره فيقع فى حرج شديد حاول بقدر الإمكان عدم النظر لهيئة المجلس وأثاثه بحضوره، وابتعد عن الفضول بقراءة ما حولك من صحف ومجلات وأوراق، ولا تمد يدك لأى شىء مما تقع عليه عينك فهذه صفات ذميمة.

حاول أن تكون معتدلاً فى جلوسك فبعض أوضاع الجلوس تعبر عن سوء الأدب، ولا تمد رجليك فى حضرته، ولا تضع رجلاً على رجل.

عند بداية الحضور لا تسبقه إلى الدخول، وعند الانصراف لا تخرج قبله لتمنحه الفرصة فى أن يصلح من شأن مكان مرورك.

عود نفسك على السيطرة على تصرفاتك والابتعاد عن العادات السيئة كالعبث فى الأسنان والأذنين والأظافر والأنف، فهى أعمال منفرة تثير الاشمئزاز والاستفزاز

والاستقذار وحاول ألا تظهر التثاؤب وإن لم تستطع أبق فمك مغلقاً أو أغلقه بيدك فالتثاؤب صفة مذمومة شرعاً وعرفاً. وفتح الفم منها يعبر عن قلة الذوق والأدب.

ثالثاً : آداب الحديث :

حاول أن تكون متفهماً ومستمعاً لأكثر من أن تكون متحدثاً، وفكر جيداً فى صفة كلامك قبل أن تنطق به أو انتق مفرداتك بشكل جيد، ولا تتحدث فيما لا ثقة به أو لا يتوفر لديك معلومات كافية عنه، ولا ترفع صوتك، ولكن تحدث بشكل هادئ وطبيعى. ولا تقاطع محدثك بحديثك حتى وإن كان لديك توضيح أو اعتراض ما لم يتوجه لك باستيضاح أو سؤال، ولا تكثر من الاعتراضات حتى وإن كنت على حق، وإن كنت لابد فاعلاً فحاول أن يكون ذلك بطريقة لطيفة وأليفة، وحاول أن يكون الحديث فى نفس المجال الذى حدثك به، ولاتبادر فى فتح مجال جديد للحديث حتى تعرف توجهات من تجالس، فقد تتحدث بما لا يناسبه أو يمسه، وإن كان لابد من أن تبدأ أنت الحديث حاول انتقاء الموضوع المناسب ولا تحرص على التحدث فيما لا يصدق حتى وإن كان ذلك حقيقاً وحدث بالفعل ولا تحرص على الإسهاب بحديثك، وأعط من يجالسك الفرص فى أنه يشاركك، وابتعد عن الغيبة والنميمة وكثرة الانتقادات.

إن كان لقاؤكما هو الأول فلا تتحدث كثيراً عن نفسك. ولا تتكلف ما ليس فيك، وعليك أن تتحدث بكلمات مفهومة وأن تركز أفكارك حتى تبدو أكثر ثقة بنفسك، وألا تكثر من الحديث عن عملك وحياتك الخاصة فتبدو ثرثاراً ليست لديك أى خصوصية، وابحث عن مجالات الحديث العامة المشتركة وحتى وإن كانت لقاءاتك معه كثيرة هناك أمورخاصة لا يليق بك الحديث عنها فى حياتك الخاصة، ولاتسأل أيضا فى أموره الخاصة، وإن حاول هو الحديث عنها حاول أنت أن تبتعد فى حديثك عن الخوض فيها حتى وإن كانت هناك مناسبة للمشاركة.

رابعاً : حقوق الصحبة وحقوق الآخرين :

إن من أهم حقوق رفاقك عليك المحافظة على ما يدور بينك وبينهم، وأن تحفظ لهم الود والاحترام، وأن تبتعد عن المزاح الثقيل والكلام الجارح، والأدب والتهذيب مطلوب مع جميع الناس حتى الأقارب منك مهما بلغت درجه العلاقه والقرب، فمن يزرع الحب لايجنى إلا الحب، ولتعلم أن الناس كالمرآه لا يعكسون إلا ما يقع أمامهم.

حاول أن تبتعد عن الأنانيه وحب الذات، فهى تجعلك منبوذاً يتجنبك الآخرين أو حتى إن ابتلبت بها حاول أن تتخلص منها بالتدريج، والامر قد يبدو صعباً لكنه مشجعاً، ودرب نفسك على ضبط أعصابك والابتعاد عن الغضب فالحلم مصدر سعاده لك لانه يقربك من الناس فى الدنيا ومن الله فى الدنيا والاخره.

لاتكن لواماً، ولامتبرماً كثير الحجج، ولا مستكبراً أو بخيلاً، وإن أخطأت فبادر بالاعتذار. وتعامل مع الآخرين بصراحة ووضوح متلمساً اللطف واللين مبتعداً عن الوقاحة وقلة الذوق، وعليك بالحياء والتواضع فإنهما من سمات الأنبياء أو حاول أن تبتعد عن نقل الأخبار السيئة حتى لا يربط الناس بينك وبينها وتذكر أنه ليس كل ما يعلم يقال.

حاول أن تبدو متعاوناً مع الناس عندما يطلب منك أحدهم المساعدة، ولا تحرج أحداً فى قضاء حاجاتك واحرص على استغلال المناسبات السعيدة فى التهنئة.

ولا تنسى المواساة فى الأحداث المؤلمة ففى هاتين الحالتين ترسخ الأفعال والمواقف فى الأذهان.

اختر الأوقات المناسبة دائما لطلب حاجتك، وإن حدث وإن صادف لك حاجة عند أحد وكان غير مناسب بغض النظر عن طلبها فإن تفقدها خير لك من أن تفقد معها علاقتك بأحد.

إذا كنت واقفاً أو جالساً مع مجموعة وأردت الانصراف فاستأذن ولا تنصرف فجأة حتى وإن لم يكونوا يتحدثون معك، وإذا توقفت عند بائع الصحف وشدك عنوان فى أحدها فلا تلتقفها لتقرأ، بل خذها وادفع ثمنها ثم اقرأها بعيداً، وإذا جلست إلى جوار أحد يقرأ كتاباً أو مجلة أو صحيفة فلا تسترق النظر إليها لتقرأ فهذه السلوكيات غير مقبولة فى كل المجتمعات وإذا هاتفت أحد معارفك فلا تطيل الحديث معه واساله عما إذا كان مشغولاً واذا هاتفك أوجز فى كلامك ولا تتحدث معه فى أمور يطول شرحها فقد يكون مشغولاً ويخجل أن يعتذر منك وحاول أن تجعل أمر إنهاء المحادثة فى يده دائماً.

أيها الكرام... إنى لأعلم يقيناً أنكم تحملون القدر الكبير من الصفات الجميلة وليس بمقدور أحدنا أن يكتفى من الفضل، وأعلم أيضاً أن أغلب ما أتيت على ذكره سابقاً هو من الصعوبة بمكان، لكن لا توجد سعادة بلا تعب، ولا يوجد نجاح بلا جهد.

هكذا تصبح شخصية جذابة !

أن تكون صاحب شخصية جذابة ليس بالشىء الميسور ولا هو بالشىء المستحيل كل ما هو مطلوب منك أن تبدأ فى تطبيق القواعد والمبادئ التى وردت فى هذا الإصدار بخصوص سمات وصفات أصحاب الشخصية الجذابة والآن اسمح لى عزيزى القارئ.. عزيزتى القارئة بوقفة مع النفس لا لمحاسبتها وجلد الذات بل لتقويمها إذا كانت تحتاج لمثل هذا التقويم.

ونبدأ أولاً بالحديث مع النفس ونسأل أنفسنا لماذا نفترض أن فى الناس عيوباً شديدة فى تكوينهم الشخصى ونقائص وعلى هذا الأساس نتعامل معهم ؟ ولماذا لا نفترض أولاً أن فى داخلنا نحن عيوباً شديدة لابد من إصلاحها قبل كل شىء..

إذن يجب قبل كل شىء أن نبدى رأينا فى أنفسنا بصراحه ويمكن للأسئلة التالية أن تساعدك كثيرا على فهم نفسك وبالتالى يمكنك اكتساب شخصية جذابة.

(الأسئلة)

هل أنت حريص على أن تمدح الآخرين إذا كانوا يستحقون المدح فعلاً ؟

هل تشكو الآخرين دائما على ما يفعلون حتى لو كان هذا من داخلهم ؟

هل تتمالك غضبك إذا أغضبك الآخرون ؟

هل تتذكر أسماء الآخرين جيداً ؟

هل تستقبل الآخرين دائما ببشاشة ودفء مهما كانت ظروفك ؟

هل تتغاضى أحياناً عن أخطاء الآخرين ؟

هل تقول ما هو حسن للآخرين دون غيره ؟

هل تظهر دائماً اهتمامك بالآخرين ؟

هل تبادر فى المشاركة فى أفراح الآخرين ؟

هل تفرح إذا تمت ترقية زميل لك فى نفس العمل وفى نفس الوظيفة ؟

إذا لم تكن سبع إجابات على الأقل بكلمة نعم فأنت بحاجة شديدة لاصلاح ذاتك ومراجعة سطور هذا الإصدار مرة أخرى.

ليس هذا فقط بل أنصحك عزيزى القارئ.. عزيزتى القارئة اذا كنت ذا لسان معسول وتكثر من المزاح أن تكف عن ذلك فوراً لأن ذلك يولد انطباعاً مع الناس أنك لا تأخذ الأمور مأخذ الجد وعندها ستلقى احتراماً أقل بكثير مما تستحق فيجب فوراً أن توقف سيل المزاح والدعابة وتحتفظ بهما إلى الوقت المناسب وما أكثر الأوقات التى تحتاج فيها إلى الفكاهة والمزاح...

عليك عزيزى القارئ... عزيرتى القارئة عدم التستر خلف واجهة زائفة أو التظاهر بحقيقة تخالف حقيقتك سواء من الناحية السلوكية أو المادية فترفع مثلاً شعارات المثالية وأنت أبعد الناس عنها أو تظهر بمظهر اجتماعى يخالف حقيقتك ووقعك الاجتماعى لأنه سرعان ما تظهر حقيقة شخصية الإنسان عندما سيفقد ثقة الناس به إذا حاول خداعهم.

تعرف عزيزى القارئ...عزيزتى القارئة على مواطن ضعفك مع نفسك واستعرض بكل صراحة وأمانة سماتك الشخصية وحاول علاج نقاط الضعف فيها.. نقطة... نقطة... ولاتخجل من أخطائك...مهم أن تدركها ولا تقوم بتكرارها مهما كانت الأسباب.

ابحث دائماً على مصادر القلق والإزعاج لديك وحاول أن تتجنبها بكل الطرق والوسائل لان مصادر القلق والإزعاج هذه هى ما يدفع الإنسان كى يتصرف تصرفات قد لا يكون راضياً عنها أو راغبا فيها لذلك لابد من أن تبحث عن مصادر قلقك وإزعاجك وأن تعمل على القضاء عليها وربما يكون ذلك أمراً بالغ البساطة وأنت لا تعلم.

اتبع أسلوب (هات وخذ) فى العلاقات الإنسانية وهو أسلوب قائم على نفس ما أعطيناه لهم وأن تكون أنت البادئ فى المنهج لا المنتظر له وثق أنك بهذا الأسلوب تكون قد أصلحت كثيراً من المفاهيم الخطأ التى قد تكون ارسختها فى عقلك الظاهر أو الباطن على حد سواء.

لتكن واضحاً وأنت تتعامل مع الآخرين أن تدرك تماماً أن لكل إنسان أهميته مهما كان دوره فى الحياة إنها الحقيقة التى يجب أن نضعها فى الاعتبار ونحن نتعامل مع الآخرين فلنجعل هذه الحقيقه قاعدة أساسية للتعامل مع الناس وعلينا أن نقنع أنفسنا بأن كل الناس لهم أهميتهم لدى أنفسهم وأنك إن تعلمت ذلك وانتقل هذا الإحساس والشعور للطرف الآخر الذى تتعامل معه فإنك ستظفر باهتمامه ورعايته.

ويؤكد فريق من علماء النفس أن معاملتنا للناس تعتمد بوضوح على ما نعتقده فيهم وأن مشاعرنا تجاه الناس إنما تعتمد على أفكارنا عنهم وعن معرفتنا بهم وأنه كلما زاد اتجاهنا إلى النظر إلى الناس دون الأهتمام بهم زادت إمكانية السماح لأنفسنا بالتعامل معهم بغلظة لا رحمة فيها وعندها يكون تأثيرنا عليهم تأثيراً سلبياً وتختفى جاذبيتنا لهم وجاذبيتهم نحونا بل على العكس سيحدث النفور كبديل للتجاذب المطلوب ولكن كلما زاد اهتمامنا بالناس وتقديرنا لهم زاد ميلنا إلى احترامهم وإلى وضع أرائهم ومشاعرهم موضع الاعتبار وعندها ستكون تعاملاتنا قابلة للارتفاع فوق مستوى الاهتمام المتبادل والفهم وستكون تعاملاتنا قابلة الارتفاع فوق مستوى الاهتمام المتبادل والفهم والزمالة المتبادلة إلى الحب والاحترام والتعاون عندها تزداد الجاذبية وتكون أكثر جاذبية للآخرين.

(تم الكتاب)

بعون الله تعالى

المراجع

سلسلة دليلك إلى تطوير الشخصية	١/د يوسف الأقصرى
اكتشف القائد الذى بداخلك	ديل كارينجى
كيف تتمتع بالثقة والقوة فى التعامل مع الناس	السن جيلن
توكيد الذات	طريف شوتى
مهارات التأثير فى الآخرين	جينى روجرز
نحوشخصية واعدة	سو اتكنسون
طريق الشخصية الجذابة	جيمس بندر
كيف تبنى ثقتك بنفسك	د. عمرو حسن
الشخصية القوية	يوسف ميخائيل
الشخصية القوية المؤثرة	نصر هرمز
سلسلة اعرف نفسك واكتشف الآخرين	يوسف أبو الحجاج

الفهرست

تنويه 5

تقديم 7

لماذا هذا الإصدار 10

الفصل الأول (الشخصية القوية) 13

تعريف الشخصية القوية 15

سمات الشخصية القوية 19

١- الثقة بالنفس 19

٢- وضوح المفاهيم 21

٣- الشجاعة 22

الشخصية القويه وكلمة (لا) 33

عوامل قوة الشخصية 36

١- الذكاء 36

٢- التفكير الناضج 36

٣- الاستفادة من الخبرات 37

٤- استمرار نمو الشخصية 38

٥- الملامح الجسمية وقوة الشخصية 40

الهدوء وقوة الشخصية 42

مظاهر ضعف الشخصية 56

الخجل وقوة الشخصية 59

الفصل الثانى (الشخصية المؤثرة) 69

فن التأثير الإيجابى 71

طرق فى التأثير فى الناس 72

١ - اجعل الآخرين يشعرون بأهميتهم 72

٢ - تعلم إفادة الآخرين 73

٣ - استخدم السلوكيات الراقية. 75

٤ - استخدم نقاط الضعف الإيجابية 76

٥ - استمع جيداً - تؤثر جيداً 81

كيف تصبح شخصية مؤثرة؟ 84

كيف تتحدث الشخصيات المؤثرة ؟ 89

الشخصية المؤثرة الحازمة 95

الفصل الثالث (الشخصية الجذابة) 109

سر جاذبية الشخصية 111

أشهر سمات الشخصية الجذابة 116

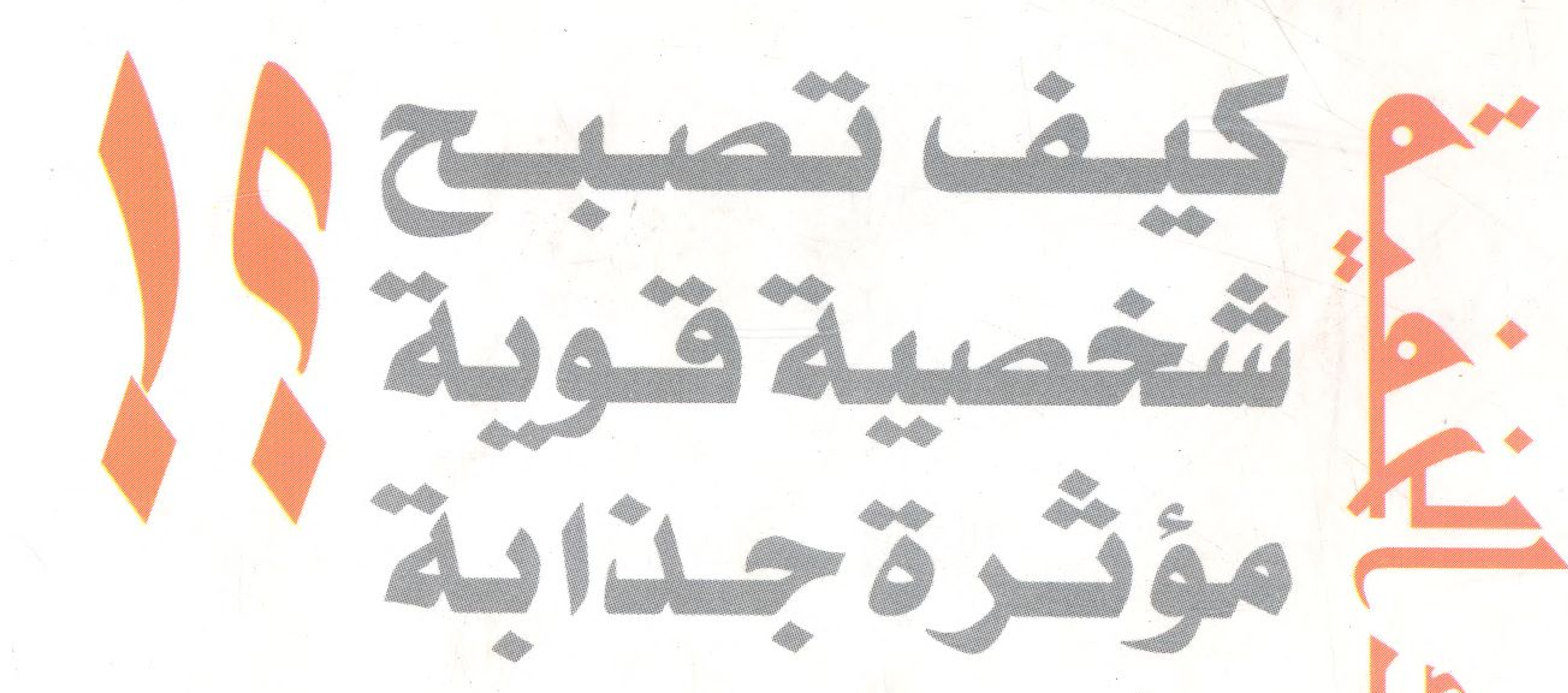
القياده والشخصية الجذابة 131

طريقة جيمس بندر لاكتساب الشخصية الجذابة 141

اللباقة والشخصية الجذابة 146

من أجل شخصية جذابة 159

خاص جدا لكل حواء طريقك لشخصية جذابة 165
هكذا تصبح الشخصية جذابة 175
المراجع.. 179
الفهرس... 181



3

ليس من المستحيل أو المحال أن يجمع الإنسان ما بين الشخصية القوية والمؤثرة والجذابة... فإذا كانت الشخصية القوية هى التى يحترمها الجميع ويقدرها ولا يخشاها كانت فى الوقت ذاته شخصية مؤثرة وجذابة والشخصية القوية المؤثرة الجذابة هى تلك الشخصية الحيادية التى تتمتع بالحكم على الأشياء كما هى فى الواقع لا كما يحلو لها وهى التى تستطيع أن تبرهن بجدارة على صحة موقفها الذى اتخذته واضعة فى اعتبارها عقلية من تتعامل معهم. فى هذا الإصدار نلقى الضوء على سمات الشخصية القوية المؤثرة الجذابة ومقوماتها وإيجابياتها.. وكيف يمكن للإنسان أن يكتسب سمات الشخصية القوية المؤثرة الجذابة... ومتى وكيف يمكن أن يقول الإنسان (لا) دون أن يخسر وكيف تواجه الشخصية القوية المؤثرة الجذابة الشخصيات الصعبة التعامل وكيف تتعامل معها والمزيد عن هذه الشخصية فى سطور هذا الإصدار.

7 873

I.S.B.N. 977-376-325-0
9 789773 763251

